"لا أحد يفهم قوة التفكير أفضل من بوب بروكتور. ويجمع هذا الكتاب قرونًا من تفكير الازدهار في كتاب واحد... وقد ألفه أستاذ إظهار الوعي في النجاح".

– **لاري كينج**، مذيع بالتلفاز والإذاعة

أبجديات النجاح

المبادئ الأساسية من معلم الازدهار الأعظم بأمريكا



بوب بروكتور



للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان
هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٨

بينما بذل المؤلف كل جهد ممكن لتحديد مصادر جميع الاقتباسات الواردة في هذا الكتاب، فإنه إذا وجد اقتباس يشتهر بأنه ينسب لشخصين، فإن المؤلف ليس لديه مصدر قطعي لهذا الاقتباس.

تم إعداد هذا الكتاب لكي يقدم معلومات دقيقة وموثقة فيما يتعلق بالموضوع الذي يناقشه، ويُباع على أساس أن الناشر ليس منوطًا به تقديم أية نصيحة قانونية أو محاسبية أو مهنية، وأنه أو المؤلف لن يكونا مسئولين عن أية أضرار يمكن أن تنشأ منه. فإذا ما كان من المطلوب مساعدة قانونية أو في أي مجال آخر، ينبغي الاستعانة بخدمات أحد الخبراء الأكفاء.

تصدير

في عام ٢٠٠٦، في ندوة بمدينة فانكوفر بواشنطن، وقف رجل لم أقابله ولم أره ولم أسمع به من قبل على خشبة المسرح أمامي، وبدأ في التحدث، وكان حديثه هو السبب في تغيير مسار حياتي.

كان اسم هذا الرجل هو بوب بروكتور، وكان اليوم الذي قضيته وسط جمهوره منذ سنوات عديدة - أتشبع بطاقته وحكمته وأدوِّن ملاحظاتي وراءه بسرعة هائلة - بداية رحلة لم أتخيل نفسي مطلقًا أخوض مثلها، تجاه مستقبل لم يخطر ببالي، رغم أنني أدركت أن هذا هو المستقبل الذي طالما تطلعت إليه.

وقد علمت سريعًا، أنني لم أكن الوحيدة التي مرت بمثل هذه التجربة بعد مقابلته - في الحقيقة، كنت واحدة ضمن ملايين.

لكن بوب بروكتور لم يمهد لي طريق مستقبلي الجديد فحسب، بل أصبح جزءًا رئيسيًّا منه؛ فقد اتخذت قرارًا مفاجئًا وحاسمًا في هذه الندوة؛ وهو أنني ذات يوم، سوف أعمل مع هذا الرجل المدهش... ولن أكتفي بالعمل معه فقط، بل سأصبح عضوة في مجموعة مستشاريه المقربين.

وسريعًا بعد تلك الندوة، تركت عملي في مكتب محاماة ناجح كان يضمن لي مسارًا مهنيًّا مزدهرًا وناجحًا، كي أقوم بما انتويته، ولم أندم قط على قراري هذا.

والآن، باعتباري شريكته في العمل ومساعدته، وإحدى أصدقائه - وهو الدور الذي أعتز به - أتذكر في كل يوم وأحيانًا في كل دقيقة، لِمَ يعتبر بوب بروكتور بالتحديد أحد أكثر الأشخاص المحترمين والمسموعين والمحبوبين على ظهر هذا الكوكب.

"كيف يفعل ذلك؟". انظر إلى الحشد في أية فعالية يترأسها بوب بروكتور (ودائمًا ما يكون هناك حشد)، وسوف تسمع ذلك السؤال يتردد كثيرا: كيف يتمتع بكل هذه الطاقة؟ كيف استطاع عمل كل ذلك، وكيف يتواصل مع كل هؤلاء الأشخاص، وكيف يبدو دائمًا بكل هذا الحماس والشغف في أثناء عرض معلوماته كما لو أنه اكتشفها للتو؟

بعد قضاء ساعات لا حصر لها معه، صار بإمكاني إخباركم بأن حماس أو شغف بوب ليس "مفتعلًا" على الإطلاق، بل هو عفوي وتلقائي ١٠٠٪ طوال الوقت.

إن كل ما يفعله بوب يأتي عن قناعة ويتسم بخالص الصدق والكرم. فهو نفسه تعبير حي عن الصدق والنجاح بكل ما يعلمه، وهو - بحكم خبرته الشخصية العميقة والدائمة - يعلم جيدًا أنه بالجمع بين كل من الإيمان والمعرفة والعمل، فإن أي شخص يمكنه القيام بأي شيء - أي شيء . وهو يخشى دائمًا هذه الحقيقة، ويعتبر نفسه في مهمة في كل لحظة من لحظات حياته، لتوعية أكبر عدد ممكن من الناس بهذه الحقيقة.

وإن "بدا" أن عمله الجاد مصدره طاقة تجعله يستمر في القيام بهذه المهمة، فسيكون هو أول شخص يخبرك بأنه كذلك ... وأن السبيل ممهد لأي شخص يريد الانضمام إليه!

لكن هناك شيئًا في شخصية بوب بروكتور جعله عصيًا على التعريف أو التصنيف، إنه شيء لا يمكن لماضيه أو خبراته أو إنجازاته تفسيره - شيء نادر وثمين جدًا. كثير من الناس يعرفون الحقيقة، وكثيرون يعيشونها، ولكن قليلين جدًا هم القادرون على جعل

الحقيقة معروفة وصالحة لأن يعيشها الآخرون - ولكنه **قادر** على ذلك. وكما وصفه أحد الحضور المهذبين ببراعة في فعالية حديثة: "يمكن سماع الشيء نفسه مئات المرات على لسان مئات العظماء، لكن بطريقة ما، عندما يقول بوب هذا الشيء، يصل إليك وتصدقه ".

من بين جميع المواهب الرائعة التي يتمتع بها، أؤمن بأن هذه هي أعظم مواهبه. وحقًّا، ليس هناك شخص في العالم يشبه بوب بروكتور.

إن النصوص التي جمعناها في هذه الصفحات، تُظهر بوب في أفضل صوره.

وبقراءتك إياها، ستتبين لك قدرته المدهشة على معالجة أكثر الأسئلة تعقيدًا وأكثر المفاهيم صعوبة وتحويلها إلى شيء بسيط وواضح ومفهوم كليًّا: إنها موهبته الاستثنائية في رؤية العمق في الأحداث العادية والسحر الموجود في لحظات الحياة اليومية والتعبير عنها بوضوح، وكذلك براعته الخارقة في قول الشيء المناسب دائمًا، في اللحظة المناسبة بالضبط، وبالطريقة الصحيحة، بالإضافة إلى قدرته على إحداث التغيير ... بحيث تجد فجأة أن جميع المشكلات قد حُلت.

هذا هو ما قام به بوب بروكتور في حياتي واستمر في فعله، وهذا بالفعل هو ما قام به في حياة عدد هائل من الناس في جميع أنحاء العالم، وهذا هو ما سيفعله في حياتك أيضًا، في اللحظة التي تدعه يدخلها فيها.

اقلب الصفحة، وابدأ من الآن، وأعدك ... بأنك سوف تحب المكان

الذي يقودك إليه.

- ساندرا جالاجر، رئيسة

معهد بروكتور - جالاجر

ومديرته التنفيذية وأحد مؤسسيه.

جزيرة ويدبي، واشنطن،
مايو ٢٠١٤

هذا الكتاب

تم إعداد هذا الكتاب من تسجيلات بوب بروكتور الإذاعية على مدار سنوات، وقد قام باختيار النصوص وتحريرها، بحيث تخدم أغراض الكتاب، كل من ساندرا جالاجر، جينا هايدن، كوري كيلي، وشيليا لوثيان.

الإنجاز

درجات التميز

في المدرسة، كانت الدرجات النهائية هي المؤشر دائمًا على نجاحك خلال العام.

والقاعدة نفسها تطبق على العمل:

فتقييماتك العالية ستمنحك ما تريده في كل مرة.

فمع الوعي والتقبل والتغيير يأتي الإنجاز.

أولًا، عليك أن تصبح واعيًا بالسبب الأساسي للنتائج التي تحصل عليها. فالحقيقة لا تكمن دائمًا في ظاهر الأشياء، ولا تحدث النتائج مطلقًا لسبب خارج عن إرادتك، بل تنبع من داخلك دائمًا؛ فالنتائج هي تعبير مادي أو ظاهري عن التهيئة الداخلية في عقلك الباطن.

وسلوكك هو السبب وراء النتائج التي تحصل عليها... والتهيئة التي تعرضت لها هي التي تسبب سلوكك.

والشيء التالي هو التقبل. إذن عليك أن تتقبل مسئولية نتائجك؛ فعندما تتقبل المسئولية الكاملة عن نتائجك، سوف تتخذ ما هو ضروري من قرارات لتحسين تلك النتائج.

يمهد قبول الحقيقة لمستقبل عظيم دائمًا.

عندما تتقبل أن التهيئة اللاواعية هي السبب فيما توصلت إليه من نتائج، ستصبح جاهزًا للدرجة الثالثة؛ وهي التغيير. وسوف تقرر تغيير طريقة التهيئة في عقلك الباطن بحيث تكون جينية وبيئية. فأنت والنتائج التي توصلت إليها في الواقع نتاج طريقة التفكير المعتادة لشخص آخر. والقيام بالتغيير اللازم في هذا النطاق لا

يتطلب وقتًا فحسب، بل يحتاج كذلك إلى قدر هائل من الدراسة وضبط النفس، لكن الأمر يستحق.

الأمر يستحق كل قرش تدفعه وكل قدر ضئيل من الطاقة تستثمره في تعلم كيفية تغيير تهيئتك القديمة.

ستتيح لك هذه العملية البسيطة **إنجاز** أي هدف تضعه لنفسك.

دعنا نراجع ما سبق. كن واعيًا بأسباب نتائجك. تقبل مسئولية نتائجك. غير من تهيئة عقلك الباطن. أنجز أي هدف في مخططك.

واستهدف التميز في كل مرة!

لا شيء يمكنه إيقاف الشخص الذي يرغب في الإنجاز؛
فكل عقبة هي مجرد تدريب لتقوية عضلة الإنجاز لديه، وتعزيز لقدرته على تحقيق المهام المطلوبة.

إنني أحاول القيام بمهمة شاقة؛ ولكن لا قيمة لأي إنجاز يخلو من الصعوبة.

الفعل

أغلى مقتنيات مملكة الشر

الرابط الشخصي بيني وبين إيرل نايتنجيل هو أن كلينا تلقى تعليما راقيا، لكنني لا أستطيع مطلقًا أن أقدر مدى تأثير رسائله المسجلة على حياتي.

كانت إحدى هذه الرسائل تحت عنوان "هذا جيد"، وقد استمعت إليها مرارًا، بل كان بإمكاني ترديدها كلمة كلمة تقريبًا. في تلك الرسالة المسجلة، كان يتحدث عن أسطورة تدور حول ملك مملكة الشر الذي أقام مزادًا علنيًّا مثيرًا. ومثل أغلب الأساطير القديمة، كانت تحتوي على دروس وعِبر تستحق التدبر.

يحكى أن ملك الشر أقام مزادًا علنيًّا لبيع ممتلكاته، وكانت الممتلكات المعروضة للبيع هي: سلاح الغيرة ذو الحدين، وخنجر الخوف، وحبل الكراهية الخانق، وكان كل منها معروضًا بأعلى سعر.

لكن كان هناك أيضا إسفين تالف وبالٍ على منصة أرجوانية، وكان هذا الإسفين هو أعز ما يملكه ملك الشر؛ فبوجوده فقط يستطيع الاستمرار في عمله. ولذا لم يعرضه للبيع - لقد كان إسفين اليأس.

لِمَ في رأيك كان ملك الشر يعتز كثيرًا بإسفين اليأس البالي والتالف، ولا يريد بيعه؟ هذا يثير تفكيرك، أليس كذلك؟

إنه يقدر اليأس بسبب تأثيره الذي يضعف الهمة والمعنويات؛ فقد تؤدي الكراهية أو الخوف أو الغيرة إلى تصرف الأشخاص غير الناضجين بحماقة، أو إلى القتال أو العداوة، لكنها على الأقل تدفعهم للقيام بأمر ما.

لكن اليأس، على الصعيد الآخر، يؤذي الناس بما يفوق أيًّا من هذه

الأشياء. فهو يجعلهم يجلسون مشفقين على أنفسهم ولا يفعلون شيئا.

وليس من الضروري أن يحدث،

لكنه للأسف، يحدث كثيرًا. وعندما ندرك أن اليأس هو أحد أنماط رثاء الذات، سنبدأ في تقييم أنفسنا والأزمة التي نعانيها ونقرر أن نتصرف... أن نتخذ إجراء يخرجنا من ورطتنا.

إذن يكمن حل مشكلة اليأس في القيام بفعل ذكي؛ لذا تخلص من اليأس قبل أن يتخلص منك؛ فقد لا يحيا ملك الشر بدون هذا الإسفين الثمين، لكنك ستفعل.

هناك مخاطر وتكلفة لكل فعل، ولكنها لا تقارن بالمخاطر طويلة المدى للركون لعدم الفعل.

فالفعل بناء عظيم للثقة ومجدد لها. وعدم الفعل ليس نتيجة للخوف فحسب، بل هو مسبب له. قد يكون الفعل الذي تقوم به ناجحًا، وقد يكون عليك أن تتبعه بفعل أو إجراء آخر مختلف

لكنّ أي فعل يكون أفضل من عدم الفعل على الإطلاق

وأي نوع من الشك يمكن القضاء عليه بالفعل وحده.

التفكير والفعل

الحياة الناجحة تتكون من شقين: المعرفة والكينونة، وعندما تنفصل الاثنتان، يصاب المرء بالإحباط والفشل.

معرفة كل شيء عن الحب دون أن تكون محبًّا هي أمر كارثي. وبالطريقة نفسها، فإن معرفة كل شيء عن الطريقة الصحيحة للعيش دون أن تطبق ذلك، بصفة يومية، يمكن أن يكون أمرًا مدمرًا لأي شخص.

للأسف، فإن أغلب كتب التنمية البشرية الموجودة في قوائم الكتب الأكثر مبيعًا تدور حول التفكير الإيجابي، دون اهتمام كاف بتحويل ذلك إلى خبرة مكتسبة - تمامًا كما لو أن لدينا خريطة الوصول إلى كنز ثمين، ولكننا لا نملك وسيلة الوصول إليه.

ولو كان التفكير الإيجابي وحده تنتج عنه حياة ناجحة، لعاش ٩٥٪ من السكان حياة سهلة وسعيدة، ولصار كل الوعاظ والمعلمين نماذج حية للصحة، والثراء، والرفاهية، ولكن الكثيرين منهم، مع الأسف، يمثلون تناقضًا واضحًا لما يعظوننا به ويعلموننا إياه

إن أنصاف الحقائق تكون أكثر خداعًا من الأكاذيب، واعتبار التفكير الإيجابي وسيلة لعيش حياة طيبة هو مجرد نصف حقيقة.

فالتفكير الإيجابي وحده لا يحقق الهدف، ولا يفي بالغرض، بل في الواقع يتسبب في إحباط المرء، بسبب عدم التناغم بينه وبين ما نفعله؛ فالتفكير الإيجابي في الموسيقى لن يجعلك موسيقيًّا، لكن الغناء والعزف هما ما سيحققان تلك الغاية.

تكمن قوة التفكير الإيجابي في التعبير عنه بفعل إيجابي؛ ففكرة

الحب تتحقق حين تصبح محبًّا، وفكرة السعادة تتحقق حين تضحك، أما الإيمان بدون عمل فليس له تأثير.

لا شيء يمكن أن يحمل أثرًا سلبيًّا كالتفكير الإيجابي بدون فعل يمثل تجسيدًا لذلك الفعل.

والمدارس يجب أن تمنح شهاداتها بناء على ما نفعله لا على ما نعلمه؛ فلا شيء أكثر قوة من ارتباط التفكير الإيجابي بالفعل الإيجابي.

إن أصل كل فعل هو مجرد فكرة.

أتبع الفعل المؤثر بالتأمل الهادئ؛ فمن التأمل الهادئ سيخرج فعلًا أكثر فاعلية.

فالفعل هو المقياس الحقيقي للذكاء.



استيقظ

الفائزون أشخاص يقظون وشديدو الحيوية، وفي كل يوم ستجدهم في سوق العمل يحققون نجاحا. والفائزون الحقيقيون ليسوا مجرد أشخاص حالمين. فرغم أن لديهم أحلاما، فإنهم منجزون، ويحققون أحلامهم. إنهم قارعو الأجراس، الذين يحاولون دائمًا تنبيه الآخرين إلى فرص الحياة العديدة.

إذا أردت أن تغتنم الفرص التي تقدمها لك الحياة، فاتبع الفائزين ... افعل كما يفعلون، وفي النهاية سوف تصبح الفائز الذي بمقدورك أن تكونه.

إذا كنت لا تعيش حاليًّا بالطريقة التي تريد العيش بها، فلا تشعر بالأسى حيال هذا ولا تندم على الماضي؛ فيمكن أن يكون اليوم بداية حياة جديدة. ومثلما تقلب ورقة جديدة من التقويم كي تكشف عن يوم أو شهر جديد، يمكنك أن تفعل ذلك ذهنيًّا مع حياتك.

لذا أنصت إلى الفائزين؛ فهم يريدون مساعدتك. وفي كل يوم يعرضون عليك أن تنضم إليهم في ناديهم.

وأكبر مكافأة يمكن أن يحصل عليها فائز هي رؤية الشخص الخامل وهو يستيقظ وينتزع النجاح؛ فالفائزون يكافَأون علنًا على المساعدة التي يقدمونها.

ويسهل اكتشاف الفائزين؛ فهم نادرًا ما يختبئون. إنهم يقودون سيارات فخمة، ويرتدون ملابس أنيقة، ويعيشون في منازل جميلة، ويقضون عطلات ممتعة، ويكوِّنون عائلات سعيدة، ويعيشون حياة صحية، كما أنهم أشخاص مبدعون ومشغولون دائمًا بتنفيذ أفكارهم المبتكرة.

والفائزون لا يسمحون لنقد الفاشلين بأن يعرقلهم أو يعوق طريقهم.

فهم مشغولون جدًّا بتحويل أحلامهم إلى حقائق، وكذلك بمساعدة الآخرين على القيام بالشيء نفسه.

الفوز ليس حدثًا عارضًا، بل هو حدث دائم.

أنت لا تفوز بين الفينة والفينة، وأنت لا تقوم بالأشياء الصحيحة بين الفينة والفينة، بل تقوم بالأشياء الصحيحة طوال الوقت.

إن الفوز عادة، وللأسف، فالخسارة أيضًا عادة.

عندما يتضح أن الأهداف لا يمكن تحقيقها، لا تعدل أهدافك، بل عدل خطوات العمل.

هل تريد أن تعرف مَن أنت؟ لا تسأل، بل افعل شيئًا!

فالفعل سوف يمنحك الصورة الدقيقة عن نفسك.



أنت موهوب بالفطرة

هل فكرت في نفسك من قبل كشخص يتمتع بموهبة تحقيق الأهداف؟إذا لم تفعل ذلك، فعليك أن تفعل؛ لأنك ... تتمتع بها بالفعل.

منذ اللحظة الأولى التي تملأ فيها رئتيك بالهواء، فإنك تتخذ خطوتك الأولى نحو تحقيق أهدافك؛ فأنت مبرمج بالفطرة على تطوير نوعية حياتك، وكل إنجاز قمت به في البداية جلب معه شعورًا قويًا بالراحة، والفخر، والسعادة.

كان أول أهدافك هو الحصول على الطعام؛ لذا أخبرني بمن رأيته أكثر ارتياحًا من طفل تغذى للتو، أو من رأيته أعظم فخرًا وأكثر سعادة من أمٍّ حديثة عهد بالأمومة ترضع طفلها!

ماذا عن الأهداف المبكرة الأولى الأخرى؛ كالزحف والتحدث والمشي؟ فكر في الرضا والفخر والسعادة التي صاحبتك مع أول كلمة أو أول خطوة. وسرعان ما يبتعد ذلك الشعور بالرضا عن أول كلمة أو خطوة ليحل محله عدم الرضا؛ فقد أردت أن تكوِّن جملًا من تلك الكلمات وكذلك تنظيم خطواتك الواحدة تلو الأخرى، فلقد أصبحت أهدافًا وقد أنجزتها، وتبع ذلك شعور بمزيد من الرضا والفخر والسعادة. ولكن عدم الرضا عرف طريقه إليك وسط كل ذلك، فصرت تريد إنجاز المزيد والقيام بأشياء أفضل.

إنك مفطور على خوض تجارب الحياة، وخوض العديد منها كذلك. وامتلاك ما تريده ليس أمرًا واجبًا فقط، بل هو أمر في متناولك كذلك. فبإمكانك امتلاك الأشياء التي تريدها - جميعها - وسوف تحصل عليها إذا أعدت إحياء تلك الروح المبكرة التي جعلتك تسعى وراء تحقيق أهدافك وإنجازها، والتي كنت تتمتع بها في أيام حياتك

الأولى.

وللأسف، قيل لأغلبنا في مرحلة مبكرة جدًّا من عمرنا، إن علينا أن نرضى بما لدينا، ولكن ذلك هو ما يضيع الأهداف ويُفقدها أهميتها.

لا يجب أن ترضى؛ لذا كن سعيدًا، ولا تكن راضيًا؛ فعدم الرضا يعد حالة إبداعية؛ فهو ينقلك من البدائية إلى الحداثة، ثم يعطيك الوسيلة ويعدك للهدف ويمنحك الدافع لتحقيقه؛ فعدم الرضا هو ما يمنحني ويمنحك نمطًا مهمًّا لعيش الحياة؛ وهو الشعور بالغيرة.

نمِّ بداخلك شعورًا صحيًّا بعدم الرضا عن حياتك. ضع أهدافًا جديدة؛ أهدافًا كبيرة ومثيرة، ثم خطط بحيث تنجزها بالحماس نفسه الذي عرفته واستخدمته وأنت ما زلت طفلًا رضيعًا.

هذه تسمى حياة، وما عدا ذلك يسمى موتًا.

إن النتائج المبهرة تتطلب طموحات هائلة.

حدد هدفًا طموحًا، وبناء عليه اجعل تصرفاتك مشرّفة. استعد، لأنك ستقضي بعض أوقاتك وحيدًا، وستقاسي الفشل. ثابر!

إن العالم يحتاج لكل ما يمكنك منحه إياه.

لذا كافح واسعَ واسكتشف ولا تستسلم.

- ألفريد لورد تينيسون

التوجه

الهبة

إن الطبيعة تمنح هبة رائعة لأغلب مخلوقاتها الصغيرة - هبة نسميها "ألوان الحماية"- فنجد أن لون الغزال ينسجم مع ألوان الغابة، وكذلك لون السمك مع النهر، والطيور مع الشجر. ولكن هناك مخلوقًا مكرمًا حُرم هذه الهبة؛ فالإنسان يختلف عن بقية مخلوقات الأرض.

أؤمن بذلك لأن الإنسان مُنح هبة أعظم: لقد مُنحنا جميعًا تلك القدرة السامية على تغيير بيئتنا حتى تصبح بالشكل الذي يلائمنا.

عندما تتغير أو تتطور كفرد، تتغير بيئتك ومحيطك كي يعكسا هذا التطور. وكما يمكنك أن تتنبأ بالتغييرات التي قد يحدثها مشروع تجاري في المجتمع عبر ملاحظة التغييرات التي يحدثها المجتمع لإنجاح هذا المشروع، فكذلك يمكنك - إلا من بعض الاستثناءات - أن تتنبأ بالتغييرات التي يحدثها الفرد في المجتمع عبر تحديد التغييرات التي يحدثها المجتمع في الفرد.

ويمكنك أن تعرف الكثير عن الفرد من خلال تفحص بيئته بعناية. فبعكس المعتقد السائد، الناس ليسوا انعكاسًا لبيئتهم بالقدر الذي نعتقده، بل إن البيئة هي انعكاس لقاطنيها. فإذا تغير الناس إلى الأحسن، فسوف تتغير البيئة إلى الأحسن أيضا.

راقب شخصًا ما وهو يتغير، إنه سيترك بيئته القديمة ويبحث عن بيئة جديدة؛ بيئة تعكس ذاته الجديدة بصورة أقرب.

وسلوكنا هو البيئة التي نحملها معنا خلال اليوم، والتي تظهر للعالم فكرتنا عن أنفسنا وتشير إلى نوعية الشخص الذي أقنعْنا عقولنا بأن نكونه.

هذا هو الشخص الذي سوف نصبحه.

نعم، فعندما ننظر إلى السمك أو الطير أو الحيوان في البرية، نتعجب كيف تؤثر الطبيعة على شكلها، ولكن ألا تعتقد أنه ينبغي أن نترك قدرتنا الإبداعية تُظهر نفسها لبعض الوقت ... بحيث نفعل كل ما بوسعنا لتطوير هذه القدرة واستخدامها؟

بيئتنا هي العالم الذي نعيش ونعمل داخله،
وهي مرآة سلوكياتنا وتوقعاتنا.

لا تتحدد معيشتك كثيرًا بما تجلبه الحياة لك مثلما تتحدد بالسلوك الذي تجلبه أنت إلى الحياة؛ ولا تتحدد كثيرًا بما يحدث لك مثلما تتحدد بالطريقة التي ينظر بها عقلك إلى ما يحدث.

الصواب

"ذلك صحيح"، "هذا صحيح"، "إنه على صواب"،"إنها على صواب". ملايين من الناس يكررون هذه الكلمات يوميًّا. وبمجرد أن نقرر أننا على صواب، نستنزف الكثير من طاقتنا في الدفاع عما نراه صائبًا.

ولكن، إذا نظرنا إلى الموقف بموضوعية، فسوف ندرك سريعًا أننا لسنا صائبين أبدًا.

قد تكون طريقتنا جيدة، وقد تكون طريقة سليمة، ويمكن أيضًا أن تكون أفضل من غيرها، ولكنها لن تكون الطريقة "الصحيحة". ففي الدقيقة التي تؤمن فيها بأن طريقتك هي الطريقة الصحيحة، فإن ذلك يعني أن بقية الطرق الأخرى خاطئة. وهذا السلوك سوف يعوق التقدم، ويوقف أفكار الفرد الإبداعية.

لذلك اسمح لي بتقديم اقتراح.

في المرة القادمة التي تسمع فيها نفسك تقول: "هذا صحيح" أو "أنا على صواب"، صحح هذا في الحال بتكرار عبارة: "هذه طريقة سليمة، وقد أعمل وفقًا لها، لكن هناك طريقة أفضل، وسوف أبحث عنها".

إن أول هاتف اخترع كان وسيلة جيدة - كان وسيلة أفضل بل ووسيلة عظيمة للتواصل، إلا أن التاريخ أثبت أن أول هاتف لم يكن قطعًا أفضل طريقة للتواصل. فبالمقارنة بأنظمة تشغيل الهاتف اليوم، كان مزعجًا.

وينطبق هذا المفهوم الأساسي على كل ما نقوم به، بدءًا من الرعاية

الصحية حتى السفر جوًّا. فكر في عملك أو المجال الذي تعمل به والدور الذي تلعبه فيه؛ فقد تقع بسهولة في مصيدة أداء وظيفتك بالطريقة نفسها؛ لأنك تؤمن بأنها الطريقة الصحيحة. قد تكون طريقة فعالة ... لكن هناك طريقة أفضل دائمًا.

فتعديل صغير يمكنه تطوير إنتاجيتك بنسبة ١٠٠٪.

ومن الممكن أن تكون طريقتك فعالة وصالحة، لكنها لن تكون الطريقة الصحيحة.

هناك طريقة أفضل. اعثر عليها!

إن سلوك الآخرين تجاهنا هو ما يحدد سلوكنا تجاههم.

وبصرف النظر عن تعدد تجاربي، فذلك لا يثبت أنني على صواب؛
كما لا يمكن لتجربة وحيدة أن تثبت أنني مخطئ.

والخلاف النزيه يكون غالبًا دلالة على التقدم.

تخط الأمر

يعد العدوان أحد ردود الأفعال الشائعة للإحباط. دع شخصًا يقد سيارة أمامنا ويعرقل مرورنا بينما نسرع للحاق بموعد، عندئذ سوف تنسلخ عنا قشرتنا الحضارية الخارجية الرقيقة، وينطلق بوق السيارة أو تتعالى صرخاتنا الغاضبة.

وبينما يمكن أن يكون العدوان رد فعل مباشرًا وشائعًا للإحباط، فغالبًا ما يقود رد الفعل نفسه إلى المزيد من الإحباط، خاصة إذا كان هناك شخص آخر هو المستهدف من العدوان؛ فربما يعود ذلك الشخص الآخر لينتقم.

إن إظهار غضبنا من شرطي المرور الذي يوقفنا في الطريق بتجاهله والمضي قدمًا قد يغير قراره من إعطائنا مجرد تحذير إلى إعطائنا مخالفة وغرامة.

وقد اعتاد علماء النفس اعتقاد أن الإحباط يؤدي تلقائيًّا إلى العدوان، بينما توصلت أبحاث كثيرة إلى عدم صحة ذلك في كل الشعوب وكل الثقافات. إذا كان العدوان رد فعل مكتسبًا، فبإمكاننا التغاضي عنه لتحل محله ردود الأفعال الأكثر ملاءمة.

وقد اقترح أليك جينيس - الممثل المسرحي والتليفزيوني القدير- بديلًا ممتازًا؛ حيث روى جينيس قصة حول أن صديقه وزميله الممثل تايرون جوثري كان لديه تعبير يقوله كلما ساءت الأمور. وذكر جينيس أن جوثري استخدم هذا التعبير في جميع المواقف المؤلمة بدءًا بألم الأسنان وحتى الكوارث، مثل ضياع أزياء فرقتهما المسرحية في أثناء سفرهما.

كان مجرد تعبير بسيط: "تخط الأمر".

أثق بأنك ستوافقني على أننا إن واجهنا جميعا مشكلاتنا بهذا المنطق، فإن كثيرًا منها سوف يتلاشى، بحيث يختفي الإحباط الذي غالبًا ما يصاحب تلك المشكلات.

اليوم، ومع أول مشكلة تواجهها، ضع ذلك موضع الاختبار - فقط قل: "تخط الأمر". وكررها بصوت مرتفع: "تخط الأمر".

لا شيء يمكنه منع الشخص ذي التوجه الملائم من إنجاز هدفه؛ كما أنه لا شيء فوق الأرض يمكنه مساعدة الشخص ذي التوجه غير الملائم.

كل شيء يمكن أن يؤخذ من الإنسان ما عدا شيئًا واحدًا - وهو أهم وآخر الحريات الشخصية - و هو أن يختار المرء توجهه في ظروف معينة، أي أن يختار المرء طريقه.

- فيكتور فرانكل



الوعي

غرفة المرايا

منذ بضعة أيام كنت أتحدث إلى زميلة عزيزة أخبرتني بموقف حدث لها. لم يكن موقفًا سارًّا بالمرة؛ فقد كان زوجها تعيسًا جدًّا، منتقدًا كل الناس وأغلب الأشياء، ولم يكن يريد الذهاب إلى أي مكان أو القيام بأي شيء.

وأوضحت ذلك قائلة: "كان يتصرف كما لو أن كل شخص وكل شيء ضده".

يذكرني وصف تلك السيدة لزوجها بشيء قرأته منذ سنوات عن شخص كان عقله يشبه غرفة مكسوة بالمرايا - فبصرف النظر عن الاتجاه الذي كان ينظر إليه، فكل ما كان يستطيع رؤيته هو نفسه وموقفه.

لم يكن قادرًا على تطبيق قانون النسبية؛ أي لم يكن قادرًا على مقارنة حياته بحياة أغلب سكان العالم، ولم يعرف قط - عبر المقارنة - أنه كان يعيش مثل الملك بكل أبهته ومجده.

الواقع أن سلوك هذا الرجل اليائس كان نتيجة تفكيره في نفسه فقط. وكان من الممكن أن تحل أغلب مشكلاته - إن لم يكن كلها - لو أنه استبدل نوافذ مُشرَعة بالحوائط المكسوة بالمرايا في عقله. فحينها كان سيستطيع أن يرى كم أن العالم الذي نعيش فيه مدهش بكل ما في الكلمة من معنى؛ ومليء بالألوان والأشخاص والفرص المدهشة، كما أنه مليء بكثير من التحديات التي يمكن خوضها والأماكن التي يمكن الذهاب إليها؛ حتى إنه لن يسعه الوقت للقيام بكل ذلك.

عندما يكون الشخص فائق الحساسية، فإنه يصدر أحكامًا متسرعة،

ويترك السلبية تستحوذ عليه، وبذلك يظهر افتقاره إلى النضج.

وباستبدال النوافذ بالمرايا، يمكن أن يتحول هذا المستوى العالي من الحساسية إلى مستوى عال من الوعي، وتصبح الانطباعات السلبية بمثابة محفز للأفكار الإبداعية.

وهذا بدوره سوف يؤدي إلى السعادة وراحة البال والحياة الهنيئة.

أعظم اكتشاف في جيلي هو قدرة الشخص على تغيير مستقبله بمجرد تغيير توجهه.

من أجل القيام بعمل إيجابي، يجب أن ننمي لدينا رؤية إيجابية.

أن تكون واعيًا لا يعني أن تكون متواجدًا ببساطة، بل أن تحدث فعلًا يلاحَظ، و أن يكون لديك وعي بما يضيفه الفرد إلى الكون.



التغيير

غادر القفص

ما أكثر شيء في حياتك تود تغييره؟ فكر في تلك العبارة... إن نقطة البداية في أي تغيير هي تغيير القناعات المهيمنة التي تؤثر على وعينا.

أشار ويليام جيمس إلى أن التغيير يبدأ بتغيير الجوانب الداخلية لتفكيرنا. وقد تعلمت بالتجربة أن التغيير الخارجي سوف يحدث بعد أن نتغير من الداخل. وبتغيير بعض قناعاتنا المسيطرة على أذهاننا، فإننا نغير من وعينا، ومن ثم نغير من ردود أفعالنا نحو الناس وظروفنا وأحوالنا.

منذ عقود، انتشر بين الناس من جيل إلى جيل اعتقاد أن بعض الأشخاص لديهم إمكانات هائلة تفوق إمكانات غيرهم، وتسبب هذا الاعتقاد الخطأ في وجود أشخاص كثيرين يعيشون كالطيور في الأقفاص، دون أدنى محاولة لاستكشاف العالم الخارجي الفسيح. وقد منعتهم هذه القناعات الخطأ من إدراك كم أنهم مؤهلون وموهوبون ومتفردون.

هذه الأرواح البائسة الضالة هي خير مثال على الحكمة الألمانية القديمة التي تقول: "الخطأ القديم يكون ملحوظًا عن الحقيقة الجديدة".

ولكن الحقيقة هي أنك تستطيع تغيير أي شيء تريده في حياتك. ويمكن للحياة أن تكون مغامرة مثيرة، بل وينبغي أن تكون كذلك. فإذا كنت تخطط لأن تحقق المزيد في الحياة مستقبلًا، فالتغيير أمر حتمي.

لا يمكنك التمتع بنتائج أفضل في حياتك بالسلوك القديم نفسه.

والحقيقة الرائعة بشأن تأثير التغيير على النتائج هي أنه يمكن لتغيير صغير في تصرفاتك أن ينتج عنه غالبًا تغيير هائل في النتيجة. إنك تملك القدرة على التغيير، وكذلك يمكنك السيطرة على حياتك بحيث تحيا حقًّا.

افعل ذلك الآن!

حرر إمكانات الطفل الذي بداخلك،
فبذلك سوف تنشرها في العالم من حولك.

بعض الرسامين يحولون الشمس إلى بقعة صفراء،
وآخرون يحولون بقعة صفراء إلى شمس منيرة.

الاختيار

أنت وحدك من يقرر

كل يوم، تصدر الحكومات هنا وهناك تشريعات جديدة، وتسن قوانين جديدة، تزيد من القواعد المفروضة، في محاولة منها لجعل شعوبها أكثر ازدهارًا وأسعد حالًا.

اسمحوا لي بمشاركة شيء كتبه ثيودور روزفيلت منذ سنوات عديدة حول هذا الموضوع:

ليس هناك - ولن يكون هناك - أي قانون يمكّن الفرد من النجاح من دون استخدام الخصائص التي تعد دائمًا متطلبات أساسية للنجاح: وهي العمل الجاد والذكاء الحاد والإرادة القوية.

من الحماقة بالنسبة لأي شخص أن يتقاعس في انتظار ما ستفعله الحكومة لأجله. إنني لا أعني بذلك أن الحكومة لا تشكل فارقًا في حياة الشعوب ... فهي قد شكلت ... ولمرات عديدة، فارقًا كبيرًا، لكن هناك أشياء كثيرة لا يمكن للحكومة أن تقوم بها لأجلنا.

فهناك أشياء لا أحد غيرنا يمكن أن يقوم بها لأجلنا.

على سبيل المثال، أنت فقط من يمكنه أن يقرر أن تؤدي عملك بإتقان، وأن تسخر كل ما لديك من إمكانات لما تفعله، وأن تبذل قصارى جهدك.

أنت فقط من يمكنه أن يقرر استخدام ذكائك ... أن تفكر ... أن تفكر في أفكار إيجابية ومتقدمة وبناءة؛ ومن ثم تدير حياتك تبعًا لهذه الأفكار.

لا تدع آراء الآخرين تؤثر عليك، أو على رأيك. أنت فقط من يمكنه أن يقرر تنمية إرادة قوية، والمحافظة على تركيزك على هدفك

المختار حتى تتم المهمة بنجاح.

وباتباع نصيحة ثيودور روزفيلت، يمكنك بكل تأكيد أن تكون سعيدًا وناجحًا، بما يفوق أكثر أحلامك جموحًا.

وعندما سئل فيرنر فون براون ما المطلوب لإرسال صاروخ إلى القمر، أجاب: "إرادة القيام بذلك" - تلك النصيحة ستعينك على الوصول لأية وجهة تقصدها؛ فالسعادة والنجاح هما الهبتان اللتان تمنحهما لنفسك.

غيِّر حياتك اليوم، ولا تخاطر بالمستقبل،
واتخذ إجراء الآن، بدون تأخير.

من العبث أن نتوقع إجابة دعواتنا،
إذا لم نكافح مثلما ندعو.



المشكلات ذات طبيعة ذهنية

في كتاب ريموند هوليويل *Working with the Law* ، أشار المؤلف إلى أن مشكلاتنا ذات طبيعة ذهنية؛ فليس لها وجود خارج عقولنا، وقد تبين أن معظم الناس يتوصلون إلى حلول عندما يخضعون إلى تحليل خارجي ودقيق.

يرى هوليويل أنه يجب أن يكون لدينا أسباب صحيحة تتلاءم مع وجهات نظرنا المختلفة. وفي طريقنا إلى العثور عليها، سنجد أن كثيرًا من وجهات نظرنا القديمة لم تكن صالحة، وبالتالي نقوم بصياغة أفكار واضحة محددة بشأن قناعاتنا فيما يتعلق بالسبب وراء أفعالنا وأفكارنا.

هذه نصيحة ممتازة، وقد عبر مؤلف آخر عن الفكرة نفسها عندما قال: "ليس ما يجهله المرء هو ما يؤذيه، ولكن ما يؤذيه هو ما يعرفه ويتضح أنه ليس كما كان يظن". إنها عبارة دقيقة؛ فأغلبنا يتمسك بمفاهيم خاطئة.

في أحد أعداد صحيفة تورنتو ستار الكندية، نشر استطلاع رأي أجرته مؤسسة جالوب لاستطلاعات الرأي والذي طبق على ١٠٠٣ أفراد بالغين حول ما اعتبروه أسبابًا للتوتر في حياتهم. فقد كان أكثر من ٥٠ ٪ تحت سن الخمسين مقتنعًا بأن المال ووظائفهم هما سببا مشكلاتهم. ينبغي قطعًا على هؤلاء الناس اتباع نصيحة هوليويل ومراجعة قناعاتهم، وبناء عليه سوف يتمكنون من التخلص من معظم توترهم.

فالوظائف والمال لا يمكن أن يكونا سببين للتوتر، لكن التفكير - التفكير السلبي - هو السبب في التوتر؛ فسبب مشكلاتنا الحقيقي

يكمن في أفكارنا وليس في الأشياء أو الظروف.

نحن نمتلك القدرة على تغيير أفكارنا. إنها قدرتنا الهائلة؛ قدرة التغيير. وإذا كنت تشعر بالتوتر، فاختر الاسترخاء، وانظر إلى مشكلاتك كأنك شخص غريب، ثم افعل شيئًا حيالها ... الآن!

إن أفضل سنوات حياتك هي التي تقرر فيها أن مشكلاتك تخصك وحدك؛ فأنت لا تلوم الآخرين بسبب طباع والدتك، أو نوعية بيئتك، أو طبيعة رئيس بلادك. وستدرك أنك أنت المتحكم في مصيرك.

ليست النجوم هي التي تتحكم في مصائرنا ولكننا نحن من نتحكم فيها .

أولًا يأتي التفكير؛ ثم يليه تنظيم التفكير، وتحويله إلى أفكار وخطط؛ ويعقب ذلك تحويل هذه الخطط إلى واقع. والبداية، كما ستكتشف، تكمن في مخيلتك.

يمكنك الاختيار

في رأيك، كم عدد المرات التي تقول فيها: "يجب أن" في كل يوم؟ احسب عدد هذه المرات؛ فأنا أجزم بأنك تقول أو تسمع "يجب أن..." مائة مرة على الأقل ما بين وقت استيقاظك صباحًا ووقت نومك ليلًا.

يجب أن أصلح السيارة؛ يجب أن أتسوق ؛ لن أتناول العشاء في المنزل. يجب أن أعمل . الحقيقة هي أنك تستطيع أن تذهب إلى المنزل لتناول العشاء إذا أردت ذلك حقًّا، ولكنك اخترت العمل.

ليس هناك شيء "يجب عليك" فعله؛ فكل شيء تفعله، أنت من تختار القيام به.

إنني أعلم أنك قد تفكر: "مهلًا يا بروكتور، فهناك بعض الأشياء يجب على الفرد أن يقوم بها. فيجب عليك أن تدفع الضرائب مثلًا". فكر في هذا يا صديقي: لا يجب عليك أن تدفع الضرائب؛ فلديك اختيار أن تذهب إلى السجن أو أن تنتقل إلى منطقة معفاة من الضرائب.

أوافق على أن هذا الكلام قد يبدو سخيفًا، ولكنه مع ذلك هو الحقيقة.

لقد ألَّف مارتن كوهي الابن، كتابًا رائعًا بعنوان *Your Greatest Power*، يتناول قضية الاختيار؛ فالقدرة على الاختيار هي أعظم قدراتك، والواقع أن تلك القدرة هي ما يميزك عن بقية المخلوقات.

فكر في عدد المرات التي طلب منك فيها الذهاب إلى مكان ما أو القيام بشيء ما وشعرت بأنه يجب عليك ذلك، رغم أنك في الحقيقة لست مضطرًا لذلك؛ فلديك القدرة على الاختيار - يمكن أن تقول لا!

هل تدرك أن كلمة "لا" يمكن أن تكون جملة تامة؟ ربما تختار أن تكون أكثر دبلوماسية قليلًا وتقترح القيام بعمل شيء آخر، بدلًا من قول كلمة لا واضحة وصريحة - هذا اختيارك.

فكر في ذلك مليًّا؛ فالحياة قصيرة، قصيرة جدًّا بحيث قد تقضيها في عمل شيء لم تختر القيام به أو الذهاب إلى مكان لم تختر الذهاب إليه. وقد يستمر كثيرون من الناس في وظائف يمقتونها. لماذا؟ فهناك جملة أخرى تامة: "أنا حر" يمكن أن تغير حياتهم.

هذا اختيارك؛ لذلك اختر أن تقضي يومًا عظيمًا! هذا هو ما اخترت القيام به اليوم.

من بين النعم التي أمامك، حدد خيارك، واسعد به.

لا يكتب التاريخ أسماء الرجال الأحرار بالمصادفة بل بالاختيار - اختيارهم!

تقاس حريتنا بعدد الأشياء التي بمقدورنا التخلي عنها.

الظروف

قرر بنفسك

الماضي والحاضر والمستقبل - إنها ثلاثة أوجه مهمة في حياة كل شخص.

يمكنك داخل عقلك أن تمزج بين أكثر التجارب التي مررت بها في ماضيك وحاضرك نجاحًا؛ بحيث تستشرف من خلالها مستقبلك المشرق، أو - إذا لم تكن تتمتع باليقظة الذهنية - يمكنك بسهولة أن تعكس العملية وتفكر في بعض التجارب السيئة والإخفاقات التي وقعت لك في الماضي؛ والتي لا تجعلك ترى سوى كل ما هو سلبي في الحاضر.

هذا النوع من النشاط العقلي يمكن تلقائيًّا أن ينمي لديك موقفًا سلبيًّا من الحياة؛ بحيث يمنعك من التخطيط الناجح للمستقبل.

إن تجاربنا السابقة وظروفنا الحالية قوية بالقدر الذي نراها عليه.

مثلما تعاودنا تجارب الماضي مرارًا، علينا تدريب أنفسنا على عادة التركيز على إنجازات الماضي ونجاحاته وتجاربه التي جلبت السعادة إلى حياتنا. وحينها سنتمكن من رؤية جميع الفرص المتاحة أمامنا، وبالتدريج سنرى الإيجابية في كل ما هو حولنا.

وحينها ستجد ما حولك قد أصبح فجأة رائعًا جدًّا. وبالمزج بين ذلك الجزء وبين الحاضر، لن يسعك سوى رؤية مستقبلك المليء بالنجاح والفاعلية.

الماضي والحاضر والمستقبل: إنها ثلاثة أوجه مهمة؛ لذلك اصنع منها توليفة رابحة داخل عقلك.

يحتفظ كثيرون من الناجحين الذين أعرفهم بسجل أو قائمة

لإنجازاتهم، ويحملونها معهم ويقرأونها بصورة دورية.

فلتجرب القيام بذلك. وحينئذ، كلما نظرت إلى الماضي وجدته شائقًا جميلًا.

أنت حر دائمًا في تغيير رأيك واختيار مستقبل أو ماضٍ مختلف.

تنقسم الحياة إلى ثلاثة أقسام؛ وهي الماضي والحاضر والمستقبل. دعنا نتعلم من الماضي كي ننتفع بالحاضر، ونتعلم من الحاضر كي نعيش حياة أفضل في المستقبل.



التواصل

نمِّ حدسك

هناك هبة عقلية نتمتع بها جميعًا، غالبًا يشار إليها "بالحاسة السادسة"- أو الحدس؛ هي تلك الأداة العقلية الحساسة التي تمنحنا القدرة على التكهن بحالة الآخرين المزاجية وأفكارهم وأحاسيسهم.

إنه "الشعور الغريزي"، إن جاز التعبير.

نحن جميعًا نتمتع بالحدس، وأي شخص يستطيع تطوير هذه الهبة العقلية من خلال التمرين.

إن أشخاصًا كالبائعين والمحققين وموظفي الجمارك الأكفاء لديهم هبة الحدس بدرجة قوية، والتي تعد أحد أهم الأسباب وراء نجاحهم هذا. لقد دربوا أنفسهم على التكهن بحالة الشخص الآخر، بدلًا من الاعتماد فقط على ما يقوله ذلك الشخص.

يحتمل أن ذلك حدث لك مرة على الأقل في حياتك. أتذكر وقت أن نظر أحدهم في عينيك وأخبرك بأنه يحبك وكنت تعلم أنه كاذب، أو وقت أن شعرت بوجود مشكلة لدى شخص عزيز بينما هو يؤكد لك أن كل شيء على ما يرام... ولكنك تكتشف فيما بعد أنه في الواقع يواجه مشكلات صعبة.

إن هبة الحدس هي ما مكنك من التكهن بهذه الرسائل غير المقروءة.

ولكي تنمي هبة الحدس وتصبح أكثر ثقة بفائدتها، يجب أن يمدك غيرك بتغذية راجعة. فإذا تواجدت مع شخص لديك معه علاقة ممتازة، فاطلب منه ذلك. فإذا شعرت بأنه يفكر فيك بطريقة معينة، فاسأله عن ذلك؛ فمن خلال هبة الحدس ستتمكن من التكهن بمشاعره الحقيقية.

وفي كثير من الأحيان، إذا كانت علاقتك وثيقة بأحدهم، فستستطيع بسهولة التكهن بما يفكر فيه، حتى قبل أن يعبر عنه صراحة.

إن الذبذبات لا تكذب أبدًا؛ فمن الممكن للمرء أن يقول شيئًا بينما يفكر في شيء آخر. وسوف تصل في النهاية إلى مقصده حين تولي اهتمامك نحو الذبذبات التي تستقبلها أكثر من الكلمات التي تسمعها.

إن الحدس هو من أقيم الأدوات العقلية التي تمتلكها، وعليك البدء في استخدامه عامدًا؛ فما سيعود عليك من تلك العملية يستحق التعب.

إن وقتك محدود؛ لذا لا تضيعه في عيش حياة شخص آخر غيرك، ولا تقع في شرك الفكرة التي ترى أن علينا العيش وفقًا للأفكار السائدة. كذلك لا تدع ضوضاء آراء الآخرين تحجب صوتك الداخلي. والأهم، أن تمتلك الشجاعة اللازمة لاتباع قلبك وحدسك.

- ستيف جوبز

أفضل مجاملة

إذا كان عليَّ اختيار إحدى أهم سمات التواصل الناجح، فيجدر بي اختيار القدرة على الإنصات.

فالإنصات أمر رائع ومذهل، ويعد إحدى قوى الإبداع. إن الأصدقاء الذين ينصتون لنا هم الذين نجد أنفسنا ننجذب إليهم، ونود التواجد معهم، والاقتراب منهم.

عندما ينصت الناس لك، فإنك تتحفز للانفتاح والنمو، كما تبدأ الأفكار في الواقع في التنامي بداخلهم كي تخرج إلى الحياة. وعندما ينصت الناس لغيرهم يصبحون سعداء ومتحررين. وإذا أنصتنا إلى غيرنا، فإنهم سوف يمدوننا بمنظور آخر بحيث يصعب علينا الشعور بالملل بصحبتهم.

إذا طلب الآخرون منا الإنصات إليهم فوجدنا أنفسنا نسديهم النصح، فإننا لا نمنحهم بذلك ما يحتاجون إليه؛ فاللحظة التي نبدأ فيها في إسداء النصح للآخرين هي اللحظة التي نستهين فيها بمشاعرهم.

متى كان آخر وقت جلست فيه وأنصتَّ بإخلاص لأطفالك، أو شريك حياتك، أو زميلك في العمل؟ من المعروف أن الإنصات الفعال يعالج العديد من الأمراض بما يفوق تأثير الأدوية الطبية.

لِمَ لا تجرب الإنصات الفعال اليوم؟

هناك نقطة لا بد من تذكرها، وهي أنه يوجد فرق بين السماع والإنصات. فأنت تسمع بأذنيك؛ ولكنك تنصت بعقلك ومشاعرك؛ لذا أعط تركيزك لمن أمامك دون تفكير في المكسب أو العائد حتى تتفهم وضعهم.

عندما تنصت بفاعلية للآخرين، فأنت بذلك تجاملهم، حيث تمنحهم تركيزك مثلما تمنحهم أذنيك.

إنك تنصت بحدسك، والأكثر من ذلك أن لغة جسدك وقتها تعبِّر عن الإنصات الفعال.

نعم، الإنصات بفاعلية إلى الآخر يعد مجاملة صادقة؛ فأنت بذلك تخبره بأنك تؤمن بأن ما يقوله مهم.

الرجل الحكيم لا يعطي إجابات صحيحة،
بل يطرح الأسئلة الصحيحة.

أحبُّ الإنصات؛ فالإنصات بعناية علمني الكثير،
وأغلب الناس لا ينصتون.



التواصل

نمِّ حدسك

هنـاك هبـة عقليـة نتمتـع بهـا جميعًـا، غـالبًا يشـار إليـهـا "بالحاسـة السادسة"- أو الحدس؛ هي تلك الأداة العقلية الحساسة التي تمنحنا القدرة على التكهن بحالة الآخرين المزاجية وأفكارهم وأحاسيسهم.

إنه "الشعور الغريزي"، إن جاز التعبير.

نحن جميعًا نتمتع بالحدس، وأي شخص يستطيع تطوير هذه الهبة العقلية من خلال التمرين.

إن أشخاصًا كالبائعين والمحققين وموظفي الجمارك الأكفاء لديهم هبة الحدس بدرجة قوية، والتي تعد أحد أهم الأسباب وراء نجاحهم هذا. لقد دربوا أنفسهم على التكهن بحالة الشخص الآخر، بدلًا من الاعتماد فقط على ما يقوله ذلك الشخص.

يحتمل أن ذلك حدث لك مرة على الأقل في حياتك. أتذكر وقت أن نظر أحدهم في عينيك وأخبرك بأنه يحبك وكنت تعلم أنه كاذب، أو وقت أن شعرت بوجود مشكلة لدى شخص عزيز بينما هو يؤكد لك أن كل شيء على ما يرام... ولكنك تكتشف فيما بعد أنه في الواقع يواجه مشكلات صعبة.

إن هبة الحدس هي ما مكنك من التكهن بهذه الرسائل غير المقروءة.

ولكي تنمي هبة الحدس وتصبح أكثر ثقة بفائدتها، يجب أن يمدك غيرك بتغذية راجعة. فإذا تواجدت مع شخص لديك معه علاقة ممتازة، فاطلب منه ذلك. فإذا شعرت بأنه يفكر فيك بطريقة معينة، فاسـأله عـن ذلـك؛ فمـن خـلال هبـة الحـدس ستتمكن مـن التكهـن بمشاعره الحقيقية.

وفي كثير من الأحيان، إذا كانت علاقتك وثيقة بأحدهم، فستستطيع بسهولة التكهن بما يفكر فيه، حتى قبل أن يعبر عنه صراحة.

إن الذبذبات لا تكذب أبدًا؛ فمن الممكن للمرء أن يقول شيئًا بينما يفكر في شيء آخر. وسوف تصل في النهاية إلى مقصده حين تولي اهتمامك نحو الذبذبات التي تستقبلها أكثر من الكلمات التي تسمعها.

إن الحدس هو من أقيم الأدوات العقلية التي تمتلكها، وعليك البدء في استخدامه عامدًا؛ فما سيعود عليك من تلك العملية يستحق التعب.

إن وقتك محدود؛ لذا لا تضيعه في عيش حياة شخص آخر غيرك، ولا تقع في شرك الفكرة التي ترى أن علينا العيش وفقًا للأفكار السائدة. كذلك لا تدع ضوضاء آراء الآخرين تحجب صوتك الداخلي. والأهم، أن تمتلك الشجاعة اللازمة لاتباع قلبك وحدسك.

- ستيف جوبز

أفضل مجاملة

إذا كان عليَّ اختيار إحدى أهم سمات التواصل الناجح، فيجدر بي اختيار القدرة على الإنصات.

فالإنصات أمر رائع ومذهل، ويعد إحدى قوى الإبداع. إن الأصدقاء الذين ينصتون لنا هم الذين نجد أنفسنا ننجذب إليهم، ونود التواجد معهم، والاقتراب منهم.

عندما ينصت الناس لك، فإنك تتحفز للانفتاح والنمو، كما تبدأ الأفكار في الواقع في التنامي بداخلهم كي تخرج إلى الحياة. وعندما ينصت الناس لغيرهم يصبحون سعداء ومتحررين. وإذا أنصتنا إلى غيرنا، فإنهم سوف يمدوننا بمنظور آخر بحيث يصعب علينا الشعور بالملل بصحبتهم.

إذا طلب الآخرون منا الإنصات إليهم فوجدنا أنفسنا نسديهم النصح، فإننا لا نمنحهم بذلك ما يحتاجون إليه؛ فاللحظة التي نبدأ فيها في إسداء النصح للآخرين هي اللحظة التي نستهين فيها بمشاعرهم.

متى كان آخر وقت جلست فيه وأنصتَّ بإخلاص لأطفالك، أو شريك حياتك، أو زميلك في العمل؟ من المعروف أن الإنصات الفعال يعالج العديد من الأمراض بما يفوق تأثير الأدوية الطبية.

لِمَ لا تجرب الإنصات الفعال اليوم؟

هناك نقطة لا بد من تذكرها، وهي أنه يوجد فرق بين السماع والإنصات. فأنت تسمع بأذنيك؛ ولكنك تنصت بعقلك ومشاعرك؛ لذا أعط تركيزك لمن أمامك دون تفكير في المكسب أو العائد حتى تتفهم وضعهم.

عندما تنصت بفاعلية للآخرين، فأنت بذلك تجاملهم، حيث تمنحهم تركيزك مثلما تمنحهم أذنيك.

إنك تنصت بحدسك، والأكثر من ذلك أن لغة جسدك وقتها تعبِّر عن الإنصات الفعال.

نعم، الإنصات بفاعلية إلى الآخر يعد مجاملة صادقة؛ فأنت بذلك تخبره بأنك تؤمن بأن ما يقوله مهم.

الرجل الحكيم لا يعطي إجابات صحيحة،
بل يطرح الأسئلة الصحيحة.

أحبُّ الإنصات؛ فالإنصات بعناية علمني الكثير،
وأغلب الناس لا ينصتون.



ما يفوق أجرك

هل أنت حاليًا تبذل جهدًا يزيد عن الأجر الذي تتقاضاه؟ ستكون إجابتك في الغالب عن سؤال كهذا "بالطبع نعم"، أو "بالطبع لا ".

لا يبدو أن هناك منطقة وسطى بخصوص هذا المفهوم؛ فهناك قطاع معين من العاملين - والمؤسف أنه قطاع كبير - سيرى أنك بحاجة إلى زيارة طبيب نفسي في حال كانت إجابتك "بالطبع لا". لكن، إذا نظرت إلى وضعهم في الحياة، فستجدهم يتجهون إلى الطريق الخطأ، بل ويحتمل أنهم يمضون إليه بأقصى سرعة.

في أحاديث الناس، يقال عنهم إنهم الفاشلون، أما بالنسبة لطريقتهم في التفكير، فإنه من غير المنطقي أن تبذل جهدًا يفوق الأجر الذي تتقاضاه. إن القانون الذي يحكم سلوكهم يقول: "أعطني الأجر أولًا ثم أؤدي لك المهمة".

إلا أن النظام الذي يقود اقتصادنا لا يعمل بهذه الطريقة؛ فهو ينص صراحة: "قم بمهمتك أولًا، ثم احصل على أجرك".

فالعامل أو الشركة التي دائما تكافأ من صاحب العمل والعميل على حد سواء، هي التي يبذل أفرادها جهدًا يفوق ما يتقاضونه.

والمطعم أو المنتجع الذي يمنحك خدمات تفوق ما دفعته يربح تكرار تعاملاتك معه. والبائعون الذين يمنحون خدمات إضافية هم أنجح البائعين. والموظفون الذين لا يراقبون الساعة، بل يضعون قلوبهم وأرواحهم في وظائفهم ولا ينشغلون كثيرًا حتى يعملوا أكثر، هم الأشخاص الذين يتقدمون ويكافأون بشكل مجز - إن لم يكن ذلك من الشركة التي يعملون فيها، فستتمثل المكافأة في تعدد الشركات المستعدة لتوظيفهم.

ما موقفك؟ راجع سلوكياتك، وكن أكثر مرونة.

فستندهش وستبتهج بقيمة العائد.

قد يتصور المرء أن العائد المادي من العمل هو المكافأة الوحيدة للشخص الذي يحب عمله. ولكني ... ما زلت أجد سعادتي الكبرى - وكذلك العائد الأكبر - في العمل نفسه، ذلك الحدث الذي يسبق ما يُعرف بالنجاح.



الثقة المثالية بالنفس

منذ سنوات، كتبت مقالًا حول الثقة بالنفس. وقد أشرت فيه إلى أن هناك ثلاثة أنماط من الثقة بالنفس، ولكن هناك نمطًا واحدًا هو الصحيح.

يبدو أن الأشخاص الذين ينمو لديهم النمط المناسب من الثقة بالنفس، هم الذين يعيشون حياة ممتعة؛ فأقرانهم يعجبون بهم ويحترمونهم.

إن الثقة الزائفة بالنفس غير منتجة، وهذا ما يحدث للأشخاص الذين يعانون ضعف الثقة بالنفس، لكن رغبتهم في القبول والنجاح هي التي تدفعهم إلى المراكز الأولى. إنهم يقولون لأنفسهم: أنا لست ماهرًا فيما أقوم به من عمل، ولكنني أريد منك أن تعتبرني ماهرًا فيما تقوم به.

أما النمط الثاني فهو الثقة الحقيقية بالنفس؛ والتي رغم ذلك لا تمنح صاحبها السعادة الحقيقية في الحياة. إن الذين يمتلكون هذا النمط من الثقة يؤدون عملهم بكفاءة، وهم يعرفون ذلك، لكنهم يتأكدون أن الجميع يعرف ذلك أيضًا.

وهذا يتحول سريعًا إلى غرور.

يمتلك الفائزون الحقيقيون ثقة مثالية بالنفس؛ فهم يؤدون ما يقومون به جيدًا، وهم يعرفون أيضًا سبب قيامهم بذلك. وهؤلاء الأفراد المحظوظون يعرفون جيدًا القدرات غير المحدودة بداخلهم. إنهم ببساطة يختارون بناء صورة داخل عقولهم الموهوبة لما يريدون فعله.

وقد طور كل المنجزين العظماء في العالم هذه الثقة المثالية. إنها نتيجة سنوات من الدراسة والسلوك المنضبط. وستكافأ من خلالها بالسعادة، والصحة، والرخاء.

إذا كنـت تتمتـع بالثقـة المثاليـة بـالنفس، فـأنت تعلـم بـالفعل أنـك محظوظ. وإذا لم تفعل ذلك، فابدأ بدراسة نفسك؛ وأؤكد لك، أنك سوف تطورها.

فالثقة بالنفس ضرورية لعيش حياة ناجحة.

الثقة هي الإيمان بما لا ترى؛
ومكافأة هذا الإيمان هي أن ترى ما تثق بوجوده.

مخاوفنا خائنة وتجعلنا نفقد الأشياء الجيدة التي يمكننا الفوز بها لولا الخوف من المحاولة.

- ويليام شكسبير

شبكة الأمان

تعتمد الثقة بالنفس على مقدار المعلومات التي تعرفها. دعني أُعِد قولي: كي تكون واثقًا، كل ما تحتاج إليه هو المعلومات.

انظر إلى الأمر بهذه الطريقة. إذا كنت تؤدي عملك بكفاءة، وقمت به لخمسة آلاف مرة مثلًا، فأنت بالتالي تعرف أنه يمكنك القيام به؛ وعليك حينئذ أن تكون واثقًا بذلك.

أما إن لم تقم به من قبل، فأنت لا تعرف.

دون تلك المعرفة، يعرف الشك طريقه إليك. فإذا كنت تريد التمتع بالثقة، فأعط نفسك الفرصة كي تكتشف قدراتك؛ فبتجربة الأشياء الجديدة والمخاطرة ترفع مستوى قدرتك الحالي، وتكتشف أن المحاولة هي المفتاح، وتعرف أن المخاطرة ليست نهاية العالم، وتدرك أن الأمن والسلام ليسا الأساس الذي ينمي الثقة بالنفس.

ودون المحاولة على الأقل، ستعرف بوضوح أنك تعيش دون مستوى قدراتك.

إن عدم الثقة بالنفس مرض يتفاقم بمرور الوقت. أما حين ترفض المخاطرة وتجربة خطط جديدة لبناء الثقة، فإنك بذلك ترفض فرص النمو وتنشئ بدلًا منها شبكة الأمان الوهمية في الحياة.

هذا هو نموذج شبكة الأمان، الذي ترفض بموجبه مغادرة العش؛ ولا تجرب أي شيء من شأنه أن يهدد - بأية طريقة - العناصر المضمونة والآمنة.

متى كانت آخر مرة جربت فيها شيئًا لم تجربه من قبل؟ متى كانت آخر مرة أتيحت أمامك فرصة للنمو؟ بالمخاطرة والنجاح، تشكل

نموذجًا تنمي به قدرتك، وتزيد معلوماتك حول مستوى مهارتك. فأي نوع من المخاطرين أنت؟

خاطر قليلا، وستنمي لديك مزيدًا من الثقة؛ فأنت لديك إمكانات مدهشة. لذلك ابذل جهدًا! وكن أفضل شخص يمكنك أن تكونه!

إن لم تكن لديك ثقة بنفسك، فأنت مهزوم مرتين في سباق الحياة؛ بينما بدعم الثقة، تكون فائزًا حتى من قبل أن تبدأ السباق.

فجانب كبير من الشجاعة يعتمد على تلك الشجاعة التي تكتسبها بالتجربة.

نحن نحصد القوة والشجاعة والثقة من كل تجربة نواجه فيها خوفنا... لذا يجب أن نقوم بما نتوهم عدم قدرتنا على القيام به.

الشجاعة

حاملو الشعلة

أنجب ثيودور روزفيلت ستة أطفال من زيجتين: ابنتين وأربعة بنين. وقد قتل ابنه كوينتن في معركة جوية فوق فرنسا في عام ١٩١٨ خلال الحرب العالمية الأولى، وكان عمره حينذاك إحدى وعشرين سنة فقط. وقد وقع هذا قبل بضعة أشهر من وفاة روزفيلت في عام ١٩١٩.

وقد نقش ثيودور روزفيلت على ضريح ابنه كلمات حقيقية وملهمة لي ولك.

قال روزفلت: "هؤلاء الذين يتأقلمون مع الحياة هم الذين لا يخافون المرض، ولا أحد يتأقلم مع الموت الذي يخلو من مباهج الحياة. وكل من الحياة والموت يعد طرفًا في المغامرة العظيمة نفسها. والأشخاص الذين يقدمون خدمة ويظلون على استعداد للتضحية لأجلها هم حاملو الشعلة. ونحن نجري حاملين الشعلة حتى نسقط، ونسعد إن استطعنا أن نمررها ليد عداء جديد".

لقد كان ثيودور روزفلت وابنه كوينتن من حاملي الشعلة، على حد وصفه.

فكيف تقيم نفسك إذن؟ هل أنت من حاملي الشعلة؟

إذا أردت أن تعيش حياة متكاملة، فكن حاملًا للشعلة؛ حيث إن هؤلاء الأشخاص هم الذين يفكرون دائما في الآخرين ويساعدونهم. ورغم أن كوينتن روزفيلت مات في عمر الحادية والعشرين، ومات والده روزفيلت في عمر الحادية والستين، فإن كليهما قد عاش حياة متكاملة وشائقة ومفعمة بالحيوية؛ لذلك ادرس سجلاتهما بنفسك وستعرف ما أعنيه.

لن تقوم بأي شيء في العالم دون شجاعة؛ فالشجاعة أعظم سمات العقل، بجانب الاحترام.

قد تضطر لخوض المعركة أكثر من مرة كي تفوز بها.

الشجاعة هي تحمُّل الشعور بالخوف لمزيد من الوقت.

لماذا لا تقوم بالأمور بنفسك؟

في عام ١٩٨٠، انتقلت من كاليفورنيا إلى أتلانتا. وفي صباح أحد أيام العطلة، استيقظت وقررت الذهاب إلى دار العبادة. لم يَعْنِني كثيرًا أن أذهب إلى دار عبادة معينة؛ لذلك اخترت من دليل الهاتف واحدة وجدتها قريبة.

وعندما وصلت إلى العنوان الذي ظننت أنني سأجدها فيه، لم تكن هناك أية دار عبادة، بل منزل كبير أبيض مبني على حوالي تسعة أفدنة من الأرض الشاسعة.

وقد لاحظت شخصًا يتحرك؛ لذا دخلت بالسيارة وطلبت من ذلك الشخص أن يتفضل ويرشدني إلى دار العبادة، فجاءني رده مع ابتسامة عريضة: "أنت بداخلها. هذه هي الدار!".

وقادني إلى ما افترضت أنها غرفة معيشة. كانت الغرفة تحتوي على خمسين مقعدًا يمكن طيها، وهناك منصة صغيرة في أحد جوانبها. وبما أنني وصلت في وقت مبكر جدًّا، فقد كانت الغرفة خالية إلا من نفسي والأثاث.

وسرعان ما امتلأت الغرفة، ثم دلف رجل دين ومعه كورال صغير ولكنه ممتاز، جاعلين هذه الغرفة القديمة حارة ومزدحمة. إلا أن خطبة رجل الدين كانت عظيمة؛ فقد عرف حقًّا كيف يجعلك تفكر. وعندما كنت على وشك المغادرة، كان الدكتور جاي ديشمان يقف عند الباب الأمامي، وقد جعلني أشعر بأني موضع ترحيب كبير.

عدت في الأسبوع التالي وأنا أشعر بتأثر كبير؛ حيث إن جايَ لم يتذكرني فقط، بل ناداني أيضًا باسمي. وحينما كنت على وشك المغادرة، هنأته على خطبته الرائعة، ثم سألته: "لِمَ لا تبني دار عبادة

كـي تتوافـر المسـاحة الكافيـة التـي تجعـل مزيـدًا مـن الأشـخاص يستمعون إليك؟".

نظر مباشرة في عينيَّ وأجاب: "لِمَ لا تبنيها أنت؟".

لا حاجة لقول إنني شعرت بعدم الراحة، فذهبت إلى المنزل ... لكن بعد ذلك عدت وقبلت تحديه.

فجمعنا أكثر من مليون دولار، وبنينا الدار. وقد مات جاي مؤخرًا وسافرت إلى أتلانتا لحضور تأبينه في دار العبادة التي أنشأها. لقد فقدت صديقًا، ولكنه تركني مع ذكريات كثيرة، وشعرت بشعور لطيف حينما فكرت أننا حقًّا بنينا دار عبادة.

لِمَ تنتظر شخصًا آخر؟ لماذا لا تقوم بالعمل بنفسك؟

يا رب، لا تجعلنا نرضى بمجرد الانتظار كي نرى ما سيحدث، ولكن امنحنا العزم الكافي للقيام بالأشياء الصائبة بأنفسنا.

اعمل. اغتنم الفرصة - لم يخلق الإنسان لكي يصبح كسولًا.

الإبداع

الصوت الداخلي

هل ترى نفسك شخصية إبداعية؟

إذا كنت كذلك، فأنت محق وشخص محظوظ كذلك.

أنت محظوظ؛ لأن الغالبية العظمى من الناس يؤمنون بالاعتقاد الخطأ الذي يقول إن بعض الناس مبدعون وبعضهم غير مبدعين.

وأنت محق لأنك مبدع.

في الواقع، الحقيقة الرائعة هي أن كل الناس مبدعون. ورغم أن سلوك كثير منهم وحديثهم يوحي بأن أغلبهم غير مبدعين، فإن الحقيقة ليست في المظهر دائمًا.

ادرس فكرة الإبداع، وسوف يتضح سريعًا أن هناك مجموعة صغيرة مختارة من الأشخاص قاموا بتنمية قدراتهم الإبداعية بينما لم يفعل الآخرون ذلك.

إذا لم تطور قدراتك الإبداعية، فأنا أحثك على أن تبدأ.

إننا جميعًا نرغب في المزيد من الرفاهية في الحياة، والتمتع بالمزيد من الطاقة والحيوية، وتقليل القيود في بيئتنا المحيطة. وقدرتنا الإبداعية هي التي ستمكننا من الاستمتاع بهذه الرفاهية وهذا الاكتمال في حياتنا.

من الحكمة تذكر أن الشخص الذي يتبع غيره لن يتقدم عنه، وأن الشخص الذي يتخذ طريق الإبداع من المحتمل أن يجد نفسه في مكانة لم يصل إليها أحد قبله.

لكنّ الإبداع في العيش لا يخلو من الصعوبات المصاحبة له، وغرابة

ما تقوم به تجلب لك الازدراء. والأمر السيئ بخصوص كونك سابق عصرك هو أن الناس عندما يدركون أخيرًا أنك كنت محقًّا، يقولون إن هذا كان واضحا طوال الوقت.

لديك اختياران في الحياة: الأول أن تتميز، ولهذا يجب أن تختلف. والثاني أن تختلف؛ ولهذا يجب أن تسعى لئلا تكون أي شخص غير من يجب أن تكونه.

لا تهتم بآراء الآخرين، بل اتبع الصوت الهادئ المبدع الذي ينبع من داخلك.

هناك وجه أساسي للإبداع، وهو عدم الخوف من الفشل.

لا تذهب حيثما يوجهك الطريق، بل اذهب في طريق غير مطروق واترك أثرًا.

القرار

قوة الشخصية

سمعت ذات مرة إحدى المقولات التي تعني أن العالم سوف يسامحك إذا وقعت في الخطأ، لكن الحياة لن تسامحك إذا فشلت في اتخاذ القرار.

مع وجود محتوى هائل من الموضوعات التي كُتبت حول قوة الشخصية، نادرًا ما أسمع أن عملية اتخاذ القرار هي أول مبادئ تنمية قوة الشخصية.

فالخوف من اتخاذ القرار يأتي نتيجة للخوف من الوقوع في الخطأ. ذات مرة كتب ألدوس هكسلي أن الخوف من الوقوع في الخطأ له أثر أكبر في نفسك من أثر ارتكاب الخطأ نفسه.

الآن هو الوقت المناسب كي تحضر دفتر يومياتك وتسجل ثلاثة جوانب تؤثر فيك يوميًّا:

١. أين أنت الآن؟

٢. أين تريد أن تكون؟

٣. الخطوات المطلوبة لسد الفجوة بين هذا وذاك.

سوف تجعلك هذه العملية في مواجهة مباشرة مع القرارات التي يجب أن تتخذها. وكما هي الحال مع كل قرار، هناك الأسوأ الذي يمكن أن يحدث لك وهناك الأفضل كذلك؛ لذا دوِّن كل جانب واسأل نفسك عما ينبغي أن تفعله إذا حدث الأسوأ، ثم فكر كم ستكون الحياة جميلة إذا حدث الأفضل.

هذه الطريقة بكل تأكيد تقلل المخاطر التي عليك خوضها.

وكذلك تجعل عقلك أكثر استعدادًا، وسلوكك أكثر إنتاجية، كما تساعدك على تخطي بعض العقبات التي عليك اجتيازها.

لقد أظهرت دراسة أجريت على حياة آلاف من الشخصيات الأكثر نجاحًا، أنهم يتخذون قرارات سريعة ويغيرونها ببطءٍ شديد، إذا حدث أن غيروها.

فقوتك الشخصية تتحول إلى فعل عندما تتخذ قرارًا.

إن أساسيات العمل متغيرة، لكن استخدامنا إياها ينبغي أن يكون ثابتًا.

- أبكتاتوس

في أية لحظة من لحظات اتخاذ القرار، أفضل أمر يمكنك القيام به يعد الخيار الصائب، وثاني أفضل أمر يمكن القيام به هو الخيار الخطأ، وأسوأ أمر يمكنك القيام به هو ألا تقوم بشيء.

القرارات الصعبة

قبل تولي جون كينيدي الرئاسة، أخبره الرئيس أيزنهاور بأن كل المشكلات التي تقدم إلى رئيس الولايات المتحدة هي مشكلات صعبة، وأخبره أيضًا بأنه لو كانت سهلة لكان حلها شخص آخر بالفعل.

وقد ذكر كينيدي أنه واجه صعوبة في تصديقه، لكنه أدرك بعد ذلك أنه كان محقًّا.

وقد تعلم أبراهام لينكولن هذا الدرس منذ مائة عام. لم يكن لينكولن شخصية عادية؛ حيث انتقل بجهده الذاتي من شخص عادي في الحياة إلى شخص يتخذ القرارات المهمة.

كما تعلم أن المسئولية تستلزم الاستعداد التام لاتخاذ القرارات المصيرية، كما تجلب عليه وبالًا من المنتقدين الذين سيهاجمونه في كل فرصة تسنح لهم.

فقد واجه لينكولن هذا التحدي في كل مرة اتخذ فيها قرارًا لم يعجب منتقديه.

يُذكر أن صديقًا مقربًا له سأله ذات مرة إن كانت هذه الهجمات الانتقادية تضايقه، فجاءت إجابة لينكولن نموذجية - إجابة ينبغي أن تحتفظ بها في ذاكرتك كي تكون مستعدًّا في المرة القادمة التي تتخذ فيها قرارًا صعبًا ويهاجمك منتقدوك صراحة. لقد أجاب قائلًا: "إذا استمعت إلى كل نقد يوجه ضدي، وسمحت لنفسي بالرد عليه، فلن يكون أمامي وقت للقيام بأي عمل آخر، لكنني أقدم أفضل ما لديَّ، وكل ما بوسعي؛ وأنوي الاستمرار في القيام بعملي حتى النهاية. فإذا ثبت في النهاية أنني محق، فإن كل ما قيل ويقال ضدي لن

يساوي شيئًا. أما إذا ثبت في النهاية أنني مخطئ، فلو أقسم عشرة آلاف شخصية مثالية أنني محق فإن ذلك كله لن يغير من الأمر شيئًا".

يا له من تفكير عظيم، ويا لها من نصيحة عظيمة لاتباعها في كل مرة تتخذ فيها قرارًا صعبًا ويهاجمك منتقدوك!

افصل بين مرحلتي حل المشكلة واتخاذ القرار، وإلا فستجد نفسك مستسلمًا للمشكلة بدلًا من التفكير في الحل.

في نهاية المطاف ليس هناك حل آخر لتقدم الإنسان سوى الاجتهاد في العمل اليوم، واتخاذ القرارات الصائبة اليوم، والتفوه بالكلام الصائب اليوم، والقيام بالعمل الصالح اليوم.

الإدارة تقودك إلى القيام بعملك بمهارة،
أما القيادة فهي تقودك إلى فعل الصواب.

الوجهة

العنصران الأكثر أهمية

هناك اعتقاد سائد لدى الكثيرين منذ زمن بعيد، وهو أن النجاح في العمل يحتاج إلى مستوى ذكاء أعلى من المتوسط.

ورغم أنني لا أتخيل شخصًا يعتبر المنافسة الفكرية خطرًا، يجب أن نتذكر أنه ليس هناك ما يضمن أن النجاح سيكون حليف مَن يتمتع بتلك الميزة.

إذا كان الذكاء عنصرًا مهمًّا للنجاح، فلماذا يفشل الكثير من الأذكياء؟ لماذا يتوقف الكثير من المتنافسين عند الوصول للمستوى المتوسط؟ ورغم أن هذين المثالين لا ينطبقان على الأذكياء عامة، فإنهما سائدان في الغالب.

وهناك العديد من الأمثلة التي تكون فيها العلاقة بين مستوى النجاح والذكاء علاقة طفيفة؛ فقد لوحظ أن تكرار المحاولة يسمح للرجال والنساء ذوي القدرات المتواضعة بالوصول إلى القمة في مكان عملهم أو في مهنتهم عمومًا.

لم يستطع أحد من قبل أن يحدد بالضبط متطلبات النجاح في العمل، لكنّ هناك أشخاصًا معينين نعرفهم يحققون النجاح بصرف النظر عن مستوى ذكائهم.

إن الأشخاص الناجحين "يتعلمون من تجاربهم"، ويكون لديهم "دافع داخلي"؛ حيث يتمتعون "بتأثير على الآخرين"؛ أي أن لديهم "شخصية".

لذا يعي الناجحون وجهتهم؛ فهم يعرفون إلى أين هم ذاهبون ويعرفون أنهم سيصلون إلى هناك. لقد نموا ثقتهم بأنفسهم، وهو ما

يظهر بوضوح في سلوكهم، كما أن لديهم رغبة حقيقية في إسعاد الآخرين.

إن الذكاء وحده لا يكفي؛ ولن يكون أبدًا كافيًا وحده. ربما تكون طالبًا عاديًّا، لكن باستطاعتك أن تبرع في أي عمل تختاره عندما تلج في عالم الأعمال التجارية.

إن العنصـرين الأكثـر أهميـة للحيـاة الناجحـة همـا تحـديد الـهدف والمثابرة على تحقيقه.

إذا كنت تشعر بالملل من نمط حياتك - حيث تستيقظ كل صباح بلا رغبة حقيقية في القيام بأي عمل - فأنت لا تملك أهدافًا كافية.

تتحسن الحياة من خلال الأهداف كما تتحسن بالتأكيد مع وجود دافع لتحقيقها.

ثابر واصمد، وسوف تجد أغلب ما ترغب فيه متاحًا ويمكن تحقيقه.

الأحلام

سيارة بويك حمراء مكشوفة

سأظل للأبد أتحدث عن الأهداف والدور الذي تلعبه في حياتنا. فمن المهم أن نفهم أهمية وجود هدف لحياتنا. ليس الهدف في حد ذاته هو الذي يهم كثيرًا، بل النمو الذي يحدث لك خلال مسيرة تحقيق هدفك هو الغاية الكبرى.

من دون هدف يكون التوقف عن المحاولة في كل مرة يتعسر فيها المشوار أمرًا سهلًا - بل في الواقع يكاد يكون منطقيًّا؛ حيث إن الصورة التي تضعها في عقلك لبلوغ الهدف هي التي تدفعك إلى الاستمرار بصرف النظر عن أية معوِّقات.

وقد سمعت قصة تدلل على هذه الحقيقة الرئيسية. إنها تحكي عن شابة صغيرة تدعى جيرترود إيديرل.

حتى عام ١٩٢٦، لم تكن هناك امرأة عبرت بحر المانش من قبل. وفي ذلك الحين، عرضت شركة سيارات سيارة بويك حمراء مكشوفة ومبلغ
٢٠٠٠ دولار نقدًا كجائزة لأول امرأة تنجح في هذا التحدي.

وقد أرادت فتاة أمريكية تبلغ من العمر تسعة عشر عاما، تدعى جيرترود إيديرل، الحصول على تلك السيارة، حيث تخيلت نفسها وهي تقودها، ودفعتها هذه الصورة لأن تقرر عبور بحر المانش من أجل الفوز بها.

وبعد تخطي مسافة من بحر المانش، بدأت قواها تضعف وشعرت بأنها غير قادرة على السباحة ولو لمسافة قصيرة - وقد تكون لديك فكرة عن شعور جيرترود وقتها.

وبينما هي مسترخية بانتظار إخراجها من المياه، أغلقت عينيها وتخيلت نفسها وهي تجلس بداخل سيارة بويك الحمراء. إن رؤية نفسها وقد حققت هدفها أعطتها دفعة جديدة من القوة، ولم تتوقف عن السباحة مرة أخرى حتى شعرت برمال الشاطئ تحت قدميها.

إن عبور المانش لم يكن هدف جيرترود إيديرل؛ بل الفوز بالسيارة البويك الحمراء المكشوفة، وكان عبور المانش هو ما فعلته للوصول إلى هدفها. فقد أعطتها صورة الهدف القوة اللازمة للاستمرار.

لقد نجح ذلك الأمر معها، وسوف ينجح معك إذا كان لديك هدف.

لتحقيق أشياء عظيمة، ليس علينا أن نعمل فقط، بل يجب علينا أن نحلم أيضًا؛ وليس علينا أن نخطط فقط، بل أن نؤمن بنجاح الخطة كذلك.

ما نحتاج إليه هو مزيد من الأشخاص المتخصصين في قهر المستحيل.

الفاعلية

المنتجون وأشباه المنتجين

إن العالم يحتاج إلى الكثيرين من الرجال والنساء الفاعلين، وكثيرًا ما يحتاج العالم أيضًا إلى الرواد، الذين يكملون المهمة حتى نهايتها.

لا يتعلق الأمر بمقدار ما تعرفه، بل بما تنفذه ويراه العالم يستحق الإثابة والتذكر.

لا يحقق ملايين من الناس نجاحات بسبب جهلهم بكيفية إنجاز الأعمال، وهذا هو السبب الأهم؛ وهذا هو العائق الأكبر للنجاح - ليس نقصًا في الذكاء، وليس نقصًا في الشخصية أو العزيمة.

هناك ملايين الأشخاص الذين يفشلون في تحقيق أشياء عظيمة في حياتهم رغم أنهم يعرفون ما يفعلون وتقريبًا يفعلونه في الوقت المناسب. إنهم يكونون على بعد خطوة من الفوز بالترقية، أو بمنصب القيادة. ورغم أنهم يفشلون بفارق هامشي، فإنهم يفشلون؛ لأنهم لم يطوروا قدرتهم على إنجاز المهام.

إن "أشباه المنتجين" ليسوا كسالى، بل غالبًا يحملون أعباءً أكثر من النشطين؛ حيث يكدحون آناء الليل وأطراف النهار، وبرغم ذلك يفشلون في إنجاز أي شيء له أهمية حقيقية. ولكنهم يتراجعون بسبب التقاعس، وبسبب عدم التنظيم، وبسبب الإفراط في الانتباه للتفاصيل الدقيقة.

إنهم يدورون في حلقة مفرغة، ولا يصلون إلى أي مكان؛ لأنهم لا يخططون للسير في مسار مستقيم ويلتزمون به.

لست محتاجًا لأن تعمل بجهد أكبر؛ بل عليك العمل بمزيد من الفاعلية. عليك أن تتعلم أن تجعل لعملك قيمة؛ فالمنتجون هم من

يرفعون مستوى المعيشة في العالم، والمنتجون هم الذين يفوزون بأكبر قدر من جوائز العالم. والمنتجون هم من يطورون قدرتهم على إنجاز المهام، ولن يسمحوا لأشباه المنتجين بإلهائهم.

كل الناس يحلمون، ولكنهم ليسوا متساوين. إن هؤلاء الذين يحلمون في أثناء الليل في أعماق عقولهم، يستيقظون في الصبح ليجدوه عبثًا: لكن الحالمين بالنهار خطرون؛ لأنهم يستطيعون تحقيق أحلامهم في وضح النهار، وجعلها ممكنة.

إن الإنسان المجد في عمله
يمثُل بين يَدَيِ الملوك وليس الرعاع!

حكمة قديمة



الجهد

الأمر يستحق جهدك

كل ما تريد تحقيقه في العام القادم له ثمن في المقابل؛ لذا يجب أن تتخلى عن شيء كي تحصل على شيء آخر، وكلما زادت القيمة، كبرت التضحية.

هناك ثمن كبير يجب دفعه مقابل النجاح، لكن عليك أن تدرك أن مكافآت النجاح الحقيقي تستحق الجهد.

هناك رسم مرور ستدفعه وأنت على الطريق السريع إلى النجاح.

في كتابه المشوق *One* ، أثار ريتشارد باتش العديد من الأسئلة الشائقة في عقل القارئ، وأعطاه كذلك إجابات رائعة ومبشرة.

في أول صفحة، بدأ المؤلف بعبارة قوية: "كرست حياتي لأصبح الشخص الذي أنا عليه الآن". ثم وجه سؤالًا شائقًا:

"هل كان ذلك يستحق ما بذلته من جهد؟".

في غضون الاثني عشر شهرًا القادمة، قد تتغير أمور في حياتك.

فقد تجد نفسك في مكان مختلف خاضع لظروف مختلفة، أو قد تكون حياتك على ما هي عليه اليوم - وعلى أية حال ستدفع سنة أخرى من عمرك.

وقد أصابت أميليا بار كبد الحقيقة عندما قالت: "هذا العالم لا مجال لتدخل الحظ فيه، فالحظ لا يمنحك شيئًا دون مقابل أبدًا، ونحن بشكل أو بآخر، ندفع الثمن".

إن كثيرًا من الناس ممن لا يرضون بنصيبهم في الحياة يلومون الحظ إذا قاموا بالاختيارات الخطأ، أو اختلطوا بالأشخاص الخطأ، أو

ساروا في الطريق الخطأ. وقد قال أوريسون ماردن: "ما يؤخر الكثيرين هو ببساطة عدم رغبتهم في دفع الثمن، أو في الاجتهاد، أو في بذل الجهد والتضحية برفاهيتهم وراحتهم".

اجعل السنة القادمة سنة مختلفة. لا أحد يحجز النجاح لنفسه؛ لذا قدم تضحيتك وتمتع به!

الإنجاز العظيم ينتج عادة عن التضحية العظيمة،
ولا يكون أبدًا نتيجة الأنانية.

مَن يرغب في ربح القليل، يضحي قليلًا؛
ومَن يرغب في ربح الكثير، يضحي كثيرًا؛
من يرغب في الوصول لأعلى مكانة، عليه أن يضحي بشيء عظيم.

الحياة لا تمنحك ما تحلم به طواعية
إلا ما كان نتيجة عمل شاق ومجهد.

- بوكر تي. واشنطن



ابدأ مشروعك الخاص

ذات يوم كنت أتحدث إلى شاب تبقى له شهر على التخرج في إحدى الجامعات. وكان يمر بوقت عصيب في اتخاذ قرار حول مستقبله المهني: ما الذي ينبغي عليه فعله؟ إلى أين ينبغي أن يذهب؟

كان لديه وابل من الأسئلة، إلا أن الإجابات كانت تهرب منه.

وقد بدأت بسؤاله كيف أراد أن يعيش، وأين أراد أن يعيش.

ثم سألته كم تريد أن تكسب. كان المبلغ الذي أراده أكثر بكثير مما يمكن أن تقدمه ٩٩ ٪ من الشركات، هذا إن قرروا توظيفه.

ثـم سألته: "لماذا لا تبدأ شركتك الخاصة وتعمل لصالح نفسك؟". وأوضحت لـه أن كـل شـركة في العالم بدأها شخص ما. وإذا كان بإمكان هؤلاء الأشخاص عمل ذلك، فبإمكانه هو أيضا القيام به.

وقد جاءت إجابته واضحة، حيث قال ببطء: "لم يخطر ذلك ببالي قط".

فأجبت: "هناك ملايين في هذا البلد وكل فرد منهم له احتياجاته. فكر في احتياجاتهم، ثم فكر في أي منها تود أن تلبيها".

لسبب غريب، نحن كبشر، نرى أن الفرد يجب أن يبلغ سنًّا معينة يمكن عندها أن يبدأ مشروعًا خاصًّا. وتلك الفكرة ليست لها أساس من الصحة، بل إنها فكرة سخيفة! فالعمر ليست له علاقة بالبدء في تأسيس مشروعك الخاص، والشجاعة والطموح والرغبة المخلصة في خدمة الآخرين هي كل المطلوب. يمكن أن تكون في الثامنة عشرة من عمرك أو في الثمانين.

لقد قرأت أن كيمونز ويلسون أنشأ سلسلة فنادق - ويلسون إن. وكان السيد ويلسون، في الثمانين من عمره وقتها؛ حيث تقاعد وأصيب بالملل. وبالمناسبة، هو مؤسس سلسلة فنادق هوليداي إن.

أما تيم دورشاك الشاب من مدينة بيرلينجتون، بمقاطعة أونتاريو، فقد أصبح مليونيرا عصاميًّا في عمر التاسعة عشرة، حيث بدأ مشروعه الخاص في عمر الثانية عشرة.

الخبرة ... ستحصل عليها. والمال ... سوف تفوز به.

لذلك اتخذ قرارك، واعثر على حاجة مطلوبة، وسُدَّها - ولن يلتفت أحد إلى عمرك.

يمكن التغلب على الخمول بالحماس، والحماس لا ينجم إلا عن شيئين: أولا: هدف سامٍ يعصف بالخيال، وثانيًا: خطة مفهومة وواضحة لتحقيق ذلك الهدف عمليًّا.

كيف ستكون الحياة إذا لم تكن لدينا الشجاعة الكافية لمحاولة القيام بأمر جديد؟



التميز

الكمال

إذا كنت تبحث عن أفكار تحفزك لتحقيق نتائج عظيمة والحصول على عائد ممتاز، فاسمح لي بأن أقترح عليك قراءة التاريخ، أو الاطلاع على سِيَر الرجال والنساء العظماء في الماضي.

هناك سيرة رائعة كتبها جون أدينتون سيموندس عن أحد أشهر الإيطاليين على الإطلاق. كانت هذه السيرة الذاتية بعنوان "حياة مايكل أنجلو بوناروتي" .

ولد مايكل أنجلو بوناروتي منذ خمسمائة سنة، وكان تقريبًا في عمر التسعين عندما توفي، مخلفًا وراءه تحفًا فنية خلدها العالم.

كيف يمكن للمرء أن ينتج عملًا متقنًا دائم الجمال؟

ربما يمكننا الإجابة عن هذا السؤال - جزئيًا - من خلال حكاية عن مايكل أنجلو وهو يضع لمساته الأخيرة على أحد تماثيله حينما جاءه صديق لزيارته. وبعد أيام قليلة، زاره صديقه مرة أخرى، وعندما رأى الصديق التمثال أخبره بأن النحات لم يضف إليه الكثير منذ أن كان هناك آخر مرة.

فرفع مايكل أنجلو حاجبه ورد قائلًا: "وضعت لمسات أخرى على هذا الجزء ولمعت ذلك الجزء. وقد رققت هذه الملامح وكذلك أبرزت تلك العضلة. كما منحت الشفتين مزيدًا من التعبير، ومنحت ذلك الجزء مزيدًا من الحيوية".

أجاب صديقه: "آه، أجل، لكن ذلك ليس بالشيء الكثير".

أجاب مايكل أنجلو: "ربما، لكن هذا القدر الضئيل صنع التميز، والتميز ليس بالشيء القليل". يا له من درس عظيم لنا! فكر في الأوقات

التي تغاضينا فيها عن اللمسات الأخيرة؛ لأننا نعلم أن أحدًا لن يلحظ الفارق. لكن، عندما نضع اللمسات الأخيرة القليلة، يتضح "التميز".

ورغم أنك لن تصل إلى الكمال، فإن العناية باللمسات الأخيرة ستحسن بكل تأكيد من جودة عملك، وسوف تكافأ نتيجة لذلك.

من المنطقي أن نضع التميز نصب أعيننا حتى نتقدم نحوه باستمرار، رغم أننا نعرف أنه من المستحيل بلوغه.

صوب نحو القمر، فحتى إن أخطأت، فإنك ستصيب النجوم.

قم بهذه الرحلة

يسعى كل الناجحين إلى توسيع أفقهم وتنمية عقولهم طوال الوقت. وقد صاغ أوليفر وندل هولمز ذلك بمهارة حينما قال: "ما إن يتسع العقل لاستيعاب فكرة جديدة، حتى لا يعود أبدًا إلى حجمه الطبيعي ".

كان هولمز محقًّا؛ فعندما توسع عقلك، فإنك تنمي وعيًا عظيمًا، وهذا الوعي يبقى معك دائمًا.

ويعد السفر إحدى طرق توسيع المدارك.

وقد كنت محظوظًا بما يكفي لأن أقوم بجولة كاملة حول العالم الصغير الذي نعيش فيه؛ فقد طفت في البرازيل وأنا في عمر الثمانية عشرة، وتجولت في شوارع سوفا بجزر فيجي، وتناولت العشاء في منزل في تاكابونا بنيوزيلندا، ولعبت الجولف في باربادوس، وعشت في سانبوري على ضفاف نهر التايمز في إنجلترا، وتنزهت في شارع الليدو بباريس.

كل هذه الأماكن وغيرها مما لا يعد ولا يحصى يمكن أن أعود إليها متى أشاء في ذاكرتي؛ فهي ذكريات جميلة. وأسهمت كل تجربة لي في مكان جديد في تنمية عقلي. وقد تحدثت أخيرًا إلى سائق تاكسي في باربادوس، وعرفت أنه في الأربعين من عمره، ولم يخرج من الجزيرة مطلقًا. ورغم أنني أحب باربادوس - فهي أفضل مكان أستريح وأسترخي فيه - فأنا لم أستطع أن أشعر إلا بالأسى من أجله؛ لأنه لم يزر مكانًا آخر يقارنه بها. أين تحب أن تذهب بصحبة شخص تحبه؟ لماذا لا تأخذ قرارًا حاسمًا في هذه اللحظة بالذهاب؟ حدد التاريخ، واحجز رحلتك. لا تفكر حتى في تكلفة الرحلة. فإذا خططت

لأن تذهب بعد عام من الآن وتسدد التكلفة خلال سنة، فستحتاج لأن توفر مبلغًا قليلًا كل يوم.

اجعل منها لعبة: وفر يوميًّا مبلغًا مناسبًا. وعندما يأتي وقت المغادرة، سيكون معك ثمن رحلتك. وستجد أيضا أن من أكثر الجوانب إمتاعًا في رحلتك هو التطلع للذهاب فيها؛ حيث إن السفر سيجعلك شخصًا أكثر جاذبية.

لا يجب أن نتوقف عن البحث، فنهاية البحث هي الوصول إلى حيث بدأنا فنرى المكان كما لو أننا نراه للمرة الأولى.

- تي. إس. إليوت

المسافر يرى ما يجده أمامه، والسائح يرى ما جاء لكي يراه.

كثيرًا ما أكتشف وجهتي الجديدة
بينما أخطط للذهاب إلى مكان آخر.



ما يفوق الدليل

ذات مرة قام شخص بتعريف الإيمان بأنه الاقتناع بوجود شيء رغم أن الدليل يثبت عكس ذلك.

تعرض المتجر الخاص بأحد أصدقائي مؤخرًا لحادث سرقة، نتج عنه إفراغ لمخزون البضائع بالكامل. وبسبب خطأ غير مقصود، لم يعوض التأمين المخزون المفقود، وتركه بمخزن خال من البضائع.

وقد نشرت الصحف المحلية مقالًا مطولًا شرحت فيه ورطة صديقي، وذكرت أنه أصبح فعليًّا بلا عمل. وعلينا أن نعترف بأن الدليل على خسارته كان ساحقًا.

لكن ذلك لم يكن رأي صديقي.

كان موقفه كالتالي: "لقد بدأت من الصفر، وسوف أبدأ بالطريقة نفسها مرة أخرى". هذا الظرف كان من الممكن أن يضعف كثيرين، لكن إيمانه كان أقوى بكثير مما حدث.

ماذا عنك؟ أهناك دليل أمامك على وجود شيء يمنعك من التقدم، أو من البدء من جديد؟ من المستحيل تقدير عدد الأشخاص المتأخرين؛ لأنهم سمحوا للدليل على الخسارة بأن يسيطر عليهم. وعلى الصعيد الآخر، يمكنك بسهولة حصر عدد الأشخاص الذين واجهوا فرصًا مستحيلة ونجحوا بسبب وجود دليل واحد في صالحهم: الإيمان. إنهم كانوا سينجزون مهامهم تحت أي ظرف، بصرف النظر عن المشكلات الصعبة التي واجهتهم.

يشعر الأشخاص من هذه الفئة بأنه من الأفضل المحاولة مع عدم التوفيق بدلًا من عدم المحاولة مطلقًا. هذه القوة الهائلة للإيمان في

حـد ذاتـها لـها تـأثير الـدومينو التسلسلي؛ فهي تسقط أي عدد من الحواجز وتنشط القوة الدافعة مع التقدم إلى الأمام.

وقد أثبت صديقي وشريكه - مرة أخرى - أننا جميعًا أكبر من الدليل الذي أشار إلى الفشل.

يمكنك إثبات هذا لنفسك عندما تقرر أن تتقدم إلى الأمام وتتخطى العقبة التي أمامك في كل مرة. وبالإيمان ستزيد احتمالية الفوز.

الإنسان الشجاع مليء بالإيمان.

يمكننا أن ندع الظروف تحكمنا، أو يمكننا أن نتولى المسئولية ونتحكم في حياتنا بأيدينا.



العامل الحاسم

هناك قصص لا حصر لها عن رجال ونساء كانت لديهم غاية عظيمة ومُثل عليا، وعملوا لتحقيق أهداف لا تصدق، ونجحوا في ذلك.

ومرة تلو الأخرى، تغلب هؤلاء على عقبات وظروف من شأنها أن تحطم الشخص العادي.

يجد هؤلاء الناس أنفسهم في مواقف تبدو مدمرة؛ فقد يفقدون ثرواتهم أو أحباءهم، أو تتحتم عليهم مقاومة بعض الأمراض، لكنهم لا يتزعزعون مطلقًا، كما لو أنه لا شيء يوقفهم.

يمكنك على الأرجح أن تذكر عدد الأشخاص الذين تعرفهم، أو سمعت بهم، ممن يتسمون بالقوة عندما يتعلق الأمر بالإنتاج في مجالك. ويمتلئ تاريخ الرياضة البدنية بنماذج مماثلة.

إن ما جعل هؤلاء الأشخاص عظماء هو معتقدهم أو إيمانهم، فقد كان راسخًا. ولم يستطع أي شخص أو أي شيء أن يقلقل أو يدمر إيمانهم.

ويظهر هذا الإيمان بسهولة كما لو أن هناك قوة خفية اختارت هؤلاء الأشخاص ومدت يدها ولمستهم وجعلتهم يصنعون هذه الأشياء العظيمة.

لكن كل الناس بمن فيهم أنت، قد مُنحوا قدرات كهذه؛ لذلك ابن قناعتك أو إيمانك على الفهم، مثلما فعل كل هؤلاء الأشخاص، فإيمانهم لم يكن أعمى، ولم يكن من النوع الذي يتحطم بسهولة كالبلورة الجميلة مع أول ضربة؛ فإيمانهم له أساس قوي يرتكز على الفهم.

يشار إلى هؤلاء الأشخاص غالبًا بأنهم روحانيون، وليس من الصعب عليهم أن يعتقدوا أو يؤمنوا؛ لأنهم يعرفون أنهم يستطيعون القيام بأي شيء يتخيلونه، ويعرفون أنهم مفعمون بالحيوية ومبدعون.

وكذلك تعرف أنت.

الإيمان معرفة بداخل القلب،
لا تحتاج إلى دليل.

والمعتقد هو ما يصنع الإنسان؛ فمثلما تعتقد، تكون.

الإيمان الحقيقي يعبِّر عما لا تستطيع الأحاسيس التعبير عنه،
ولكن ما يعبر عنه لا يخالف تلك الأحاسيس،
إنه يعلو فوقها ولكنه لا يخالفها.



المعتقدات الإيجابية

عندما تؤمن بشيء، يبقى معك أينما ذهبت. إنك تعتز بمعتقداتك، وغالبًا تفعل أي شيء كي تدافع عنها متى واجهتك العقبات.

ماذا تعتقد عن نفسك؟

إذا كنت مثل أغلب الناس، فمن المحتمل أنك تعتقد أن وزنك زائد بمعدل خمسة كيلو جرامات، أو أنه كان عليك البقاء في المدرسة، أو أنه كان عليك أن تولي مزيدًا من الاهتمام لنصائح والديك ... وتطول قائمة المعتقدات.

يرى الأغلبية العظمى من الناس أنفسهم بصورة سلبية تمامًا؛ فهم لا يعرفون أو يفهمون عن أنفسهم سوى أقل القليل؛ ولا يقدرون الجمال والقوة اللذين يتمتعون بهما حقًّا.

لا بد من وجود أسباب جيدة وسليمة لتبني عليها معتقداتك؛ فأغلب هذه المعتقدات الخطأ - إن لم تكن كلها - اخترناها ونحن أطفال ولم نشكك فيها قط، بل استخدمناها كأعذار نبرر بها أداءنا الضعيف؛ فالمعتقدات السلبية تعد مخلفات عديمة الفائدة وغير مثمرة للطاقة العقلية والبدنية.

في مطلع القرن التاسع عشر، قال ويليام جيمس: "آمنوا، وسوف يتحول إيمانكم إلى حقيقة".

إذا تمسكت بمعتقداتك السلبية عن نفسك، أؤكد لك أن النتائج التي ستصل إليها سوف تثبت أنك كذلك حقًّا. لكن، عليك أن تعي أن العكس صحيح أيضًا. فعندما تتمسك بمعتقدات إيجابية قوية عن نفسك، سوف تعكس النتائج التي ستصل إليها مدى صحة تلك

المعتقدات.

إذا لم تكن سعيدًا بالطريقة التي تسير بها حياتك، فشكك في قناعاتك. اقرأ كتابًا جيدًا أو استمع إلى برنامج محفز أو اعرف كل الحقائق الجميلة عن نفسك؛ فبذلك ستجد أن دراسة الجوانب الإيجابية في نفسك ستكون مغامرة مثيرة، وسوف تُجازَى على الوقت والجهد اللذين ستضعهما في هذا المشروع.

ليس لأي إنسان الحق في أن يملي ما ينبغي أن يدركه أو يبدعه أو ينتجه الآخرون، لكن على الجميع أن يمتلكوا الشجاعة في أن يكشفوا عن أنفسهم وعن تصوراتهم ومشاعرهم، وأن ينموا ثقتهم بروح الإبداع.

بقدر ثقتنا، تكون قدرتنا.

هيا بنا نتخلص من ضيق الأفق والشرور والسلبية.



الخوف

البحث عن المجهول

قبل حين، كنت أقرأ مقالًا للراحل إيرل نايتنجيل أوضح فيه أن الخوف من المجهول سمة إنسانية خالدة. وذلك يعني افتراض أن ما لم نجربه أو نره هو أمر سيئ ومخيف وخطير؛ إنها هي السمة الإنسانية القديمة نفسها التي تمنعنا من اكتشاف الفرص الجديدة.

منذ فجر التاريخ، تواجد راسمو الخرائط الذين فعلوا ما بوسعهم لوضع العالم المعروف في خريطة وفقًا لما عرفوه عن العالم في عصرهم.

وقد فعل بعضهم ذلك بمهارة منقطعة النظير، لكنهم جميعًا امتلكوا سمة أخاذة مشتركة: عند بلوغهم حدود معرفتهم - وكان عالمهم أصغر كثيرًا في تلك الأيام - كانوا يكتبون على خرائطهم: "يكمن خطر كبير بعد هذه المنطقة". وكانوا يكتبون على خرائط أخرى: "هناك مخلوقات خطرة بعد هذه المنطقة". والمؤسف هو تصديق الناس لذلك، وبالتالي لم يخطوا أبعد مما رُسم في تلك الخرائط.

في حياتك المهنية، وعند تحقيق أهدافك، وفي علاقاتك، هل رسمت خريطة لمنطقة لن تتخطاها بسبب المجهول، وبسبب وجود احتمال للفشل؟

إذا كان الأمر كذلك، فلِمَ لا تفكر في احتمالية وجود فائدة خارج نطاق منطقة راحتك الحالية؛ فالشيء الوحيد المطلوب لسلوك ذلك الطريق هو القدرة على العمل؛ أي القدرة على القيام بمحاولات ضرورية تنقلك من حيث تكون إلى حيث تريد أن تكون.

كم مرة نجد أنفسنا نتخذ الطريق المعروف بدلًا من المجهول، فقط لأنه أكثر راحة وأقل تحديًا؛ وإن لم يكن أكثر إرضاءً؟

مخاوفنا خائنة وتجعلنا نفقد الأشياء الجيدة التي
يمكننا الفوز بها لولا الخوف من المحاولة.

- ويليام شكسبير

لا تدع الخوف من الهزيمة يعطلك.

ارتحل. جرب السفر؛ فهو الحل الوحيد.

- تينيسي وليامز



حاجز الرعب

قضيت أول عشر سنوات من إقامتي على كوكب الأرض في بلدة أوين ساوند بمقاطعة أونتاريو. ويمكنني بوضوح تذكر ذلك اليوم الصيفي الحار حين اصطحبني فرد من الأسرة يكبرني سنًّا، إلى متنزه هاريسون. وكان حمام السباحة رائعًا، والأطفال الأكبر عمرًا يصعدون السلم ويقفزون أو يغطسون قافزين من فوق منصة الغطس العالية. لقد كانوا يتمتعون بوقتهم حقًّا. ولرغبتي في الشعور بتقبل الأطفال الأكبر عمرًا، صعدت أنا أيضًا السلم مُكرَهًا، وقفزت من فوقه.

لن أنسى أبدًا الرعب الذي زحف إلى عقلي وجسدي عندما نظرت إلى أسفل، ولم تُجْدِ محاولات إقناعي بسهولة الأمر شيئًا، ولم يكن هناك بد من ترك المنصة. فركضت عائدًا إلى السلم.

كانت هذه هي المرة الأولى في حياتي التي يمكن أن أطلق عليها التعامل المباشر مع حاجز الرعب. ولم يقتصر الأمر على إضاعتي الإثارة والتشويق اللذين كان من الممكن اكتسابهما من القفز، ولكني ضيعت أيضًا بعض احترامي لذاتي.

إذا أمعنتَ التفكير، فسوف تستعيد المرة الأولى التي واجهتَ فيها حاجز الرعب - فلا أنت تخطيته إلى الحرية ولا عدت إلى الأسر، مسجونًا في مخاوفك.

ولقد واصلتُ الهروب من كل ما أخشاه حتى بلغت السادسة والعشرين من عمري. وبتشجيع أحدهم ممن كانوا يهتمون بأمري، قلت: "هذا يكفي"، وأصبحت حرًّا منذ ذلك الحين.

إن حاجز الرعب يقف عقبة أمامنا في كل مرة نحاول فيها اتخاذ

خطوة مهمة في حياتنا، نحو مكان لم نرتحل إليه من قبل.

لقد قمت بمعاملات تجارية في كندا والولايات المتحدة وإنجلترا لسنوات عديدة، ولا أستطيع مجرد التكهن بعدد المرات التي جلست فيها مع رجال وسيدات لم يتخطوا هذا الحاجز حتى ذلك الحين. لقد أرادوا المضي قدمًا، ولكنهم لم يتمكنوا. لقد كانوا أشخاصًا لديهم القدرة على النجاح والرغبة في الوصول إليه، لكنهم لم يفعلوا.

هل هناك حاجز مرعب يعوقك أو يعوق عملك؟ افعل ما فعلته أنا واقتحم الحاجز، ولن تندم على ذلك.

يكمن المجد في محاولة وصول الفرد إلى هدفه وليس في بلوغ الهدف.

اصنع المستحيل لكي تحسن من عملك.



التركيز

ثرثرة الجموع

تعد مجلة ريدرز دايجست إحدى المطبوعات المهمة؛ ودائمًا ما تنشر المقالات التحفيزية. وقد اختيرت السطور الآتية مجهولة المصدر من مجلة ريدرز دايجست منذ بضع سنوات:

"العقـول الصـغيرة تنـاقش النـاس، والعقـول المتوسـطة تنـاقش الأحداث، والعقول العظيمة تناقش الأفكار".

وقد ثبتت لي صحة هذه المقولة.

إننـي أفتـرض أننـا جميعًا نقع تحـت أول تصنيفين، فنحن نناقش الأشخاص والأحداث بشكل دوري.

لكن، هل لاحظت من قبل أن هذين التصنيفين يهيمنان على حوارات أغلب الناس؟ أنصت بعناية وسوف تسمع طنين ضوضاء لا معنى لها يحيط بك بلا انقطاع تقريبًا.

ويبدو كما لو أن الناس أقسموا على الاستمرار في الحديث، سواء كان لديهم شيء يتحدثون عنه أم لا.

إنني أشير إلى ذلك بمصطلح "ثرثرة الجموع". وإذا لم تكن منتبهًا، فسـوف تنجـرف فـي هـذه العـادة غير المجـدية المضيعة للـوقت والطاقة. وإذا لم تنظم ما في عقلك بوعي وعن عمد، فسوف تملي عليك بيئتك أو الأشخاص المحيطون بك، حالتك العقلية.

تأمل مَن حولك في أية مناسبة: يمكن بسهولة أن يتغير حوارهم وتصرفاتهم من النقيض إلى النقيض لأربع أو خمس مرات في أقل من دقيقة.

وإذا ظننت أنني أبالغ، فانتبه للأمر بنفسك أو شارك في نقاش مع بعض الأشخاص وغيِّر الموضوع عمدًا كلما أمكن؛ أربع مرات أو خمس خلال دقيقة. وإن لم تخبرهم بما تفعله، فلن يلاحظوا ذلك أبدًا، وسوف يتبعونك تلقائيًّا.

ماذا يعني ذلك؟ حسنًا، عقلك هو أكبر قوة في الكون. وإذا لم تكن مجتهدًا، فستضيعه ولن تبرح مكانك.

اختر بوعي مرافقة أشخاص يمتلكون أرواحًا عظيمة تناقش الأفكار الكبيرة.

الأمور الصغيرة تمتع العقول الصغيرة.

الأشياء المتشابهة تتجاذب.



تلك القوة غير المرئية

كتب جيمس آلان، المؤلف الرائع من العصر الفيكتوري، عن الإرادة الإنسانية في رائعته الفنية، *As a Man Thinketh* : "إن الإرادة الإنسانية، تلك القوة غير المرئية، نسل الأرواح الجبارة - يمكن لها أن تشق طريقها نحو أي هدف رغم عرقلة الحواجز ومشاق الصعاب".

لقد كان جيمس آلان محقًّا؛ فإرادتك هي قدرتك العقلية التي تمنح أفكارك القوة الحقيقية. إن كل سير الرجال والنساء العظماء تشير إلى أنه كانت لديهم القدرة على التركيز على أهدافهم المختارة.

فإذا كنت تملك رغبة مخلصة في أن تتمتع بالقوة العقلية، فيجب أن تدرب إرادتك؛ فتنمية قدرتك على التركيز تعد ضرورة حتمية.

إن أكثر المديرين التنفيذيين نجاحًا وجميع رجال المبيعات العظماء يتمتعون بهذه القدرة الفائقة، فليس من السهل إلهاؤهم. حاول أن تتخيل جراح قلب لم ينمِّ قدرته على منح كامل انتباهه لما يفعله.

أنا متأكد من أنك لا ترغب في أن يكون هو طبيبك.

جرب التمرين التالي كل يوم لمدة ثلاثين يومًا: اجلس في مقعدك المفضل وأمسك شمعة بيدك وأشعلها وحدق إلى اللهب. فإذا بدأ انتباهك في التشتت، فأعده إلى لهب الشمعة.

إن واجهت صعوبة في البداية في الحفاظ على تركيزك، فلا تقلق حيال ذلك، واستمر في هذا التمرين أربع أو خمس دقائق في كل مرة، مرتين أو ثلاثًا يوميًّا. وفي خلال شهر، ستصبح قدرتك على التركيز تلقائية.

هذا التمرين البسيط يمكن أن يعينك على تنمية إرادة قوية حقًّا.

تـذكر: إن التـركيـز - التـركيز المكثـف - يمنـح قـوة حقيقيـة لأفكارك. وعندما تستطيع التحكم في قدرتك على التركيز على شيء واحد، ستستطيع التركيز على أي شيء تقريبًا ... إنها مهارة لا تقدر بثمن.

التركيز شعاري - في البداية، كان شعاري هو الأمانة، ثم أصبح المهنية، وأخيرا صار التركيز.

ركِّز كل أفكارك على المهمة التي بين يديك؛ فأشعة الشمس لا تحرق إلا إذا تَجَمَّعَت في بؤرة.



الحرية

حرر نفسك

هل تظن أن شكسبير مؤلف متحذلق، وأنه كتب مسرحياته بهدف إملال طلبة المدارس الثانوية؟ هل ترى مؤلفاته تخاطب أشخاصًا آخرين؟ هل تجدها مؤلفات لا علاقة لها بالمشكلات العملية في الحياة؟

إذا كانت إجابتك بـ نعم، ففكر مرة أخرى. لم يعش شكسبير في برج عاجي، بل كان شخصًا عاديًّا مثلنا.

وقد اقتُبس عنه: "يملك كل أسير بين يديه القوة لإنهاء أسره". فكيف نطبق نصيحة شكسبير بطريقة عملية اليوم؟

"كل أسير"- ماذا تعني؟ كل شخص يشعر بأنه خاضع للأسر بشكل من الأشكال ... أو يشعر بأن الظروف تحاصره ... أو يبدو أنه محاصر بالفشل والفقر والمرض ... أو يظن أن هناك ما يعوقه عن كل ما يجعل حياته متكاملة وناجحة.

"يملك كل أسير بين يديه"- إنه هو من يملك القوة بداخله لإنهاء أسره.

ويمكنك أن تتحرر؛ فأنت لديك القوة بداخلك لتحطيم الأصفاد التي تقيدك.

كتب بول كاروس في أحد كتبه، "يعيش الناس في أسر؛ لأنهم لم يتخلصوا من فكرة "الأنا"". وكتب ليلاند فال فان دي وول: "دعونا لا ننظر إلى الوراء بغضب، ولا إلى الأمام بخوف، بل ننظر حولنا بوعي".

إن السلطة الوحيدة التي تكون لمشكلاتنا علينا هي تلك السلطة التي

نمنحها إياها. وكما كتب إيمرسون: "الشيء الوحيد الذي يمكن أن ينمو، هو الشيء الذي نمنحه القدرة على ذلك بأنفسنا".

إن كنت تعاني العبودية، وتقيدك المشكلات بأغلالها، فأنت تملك القوة بين يديك لتحرر نفسك، وأنت الشخص الوحيد الذي يمكنه أن يحررك.

قالها شكسبير، وأنا أصدقه، وهذا هو كل ما أحتاج إلى معرفته.

تكمن الحرية في الشجاعة.

المال لا يصنع النجاح، ولكن الحرية في صنع المال هي ما تصنع النجاح.

الحرية لا تحتاج إلى أغلبية سائدة ... بل تحتاج إلى أقلية ثائرة لا تكل ولا تمل، وتحرص على غرس بذور الحرية في عقول الناس.

الأهداف

جوهر الحياة

هل تجد الحياة أحيانًا كئيبة أو ربما مملة؟ الحياة يمكن أن تكون مغامرة مثيرة، لكنك يجب أن تصنع الإثارة ... وأن تكتشف المغامرة.

إن كلًّا من كريس راسموسن وزوجها من أصدقائي المقربين، وقد أرسلت لي كريس مقالًا حول جون جودارد، نُشر في جريدة ديزرت نيوز.

وأنا أشك في أن جودارد قد مر بلحظة كئيبة أو مملة في حياته. فعندما بلغ الخامسة عشرة من عمره وضع قائمة بمائة وسبعة وعشرين هدفًا، وسعى إلى تحقيقها بإصرار. ومن بين هذه التحديات، خطط لاكتشاف نهر النيل، أطول أنهار العالم، ونهر الكونغو ثاني أطول نهر؛ وقمة إفرست، وكذلك قمة جبل ماتارهورن وسط عاصفة ثلجية شديدة. كما خطط لأن تصل سرعته في الجري إلى كيلو متر ونصف لكل خمس دقائق، ولأن يتمكن من عزف أغنية Claire de Lune على البيانو؛ وقد حقق كل أمانيه.

عندما كنت أعد لهذا التسجيل، كان جون جودارد قد أنجز ١٠٨ تحديات من التحديات الأصلية، ووضع هدفًا جديدًا لم يُدرَج في القائمة الأصلية، وهو الطيران بالقاذفة الأسرع من الصوت، بي - ١ لانسر، وهي طائرة القوات الجوية الأمريكية الأكثر تقدما، والتي تطير بسرعات تفوق سرعة الصوت ولا يلتقطها الرادار. وقد قام برحلة في ٣ نوفمبر ١٩٨٩، في مدينة أبيلين بولاية تكساس، عقب الحصول على موافقة من القوات الجوية، حيث طار جودارد بالفعل بسبعة وأربعين نوعًا مختلفًا من الطائرات، بما في ذلك الطائرة إف - ٤ فانتوم، والمقاتلة القاذفة إف - ١١، وكذلك إف - ١٠٦ دلتا دارت.

لقد تسلق جون جودارد اثنتي عشرة قمة من أعلى جبال العالم، وقام بأربع عشرة رحلة استكشافية مهمة في مناطق نائية، مجتازًا بذلك خمسة عشر نهرًا من أخطر أنهار العالم، كما زار ١٢٠ دولة، ودرس ٢٦٠ قبيلة بدائية.

إن وضع الأهداف هو جوهر الحياة. قم بهذه الأشياء لا من أجل أن تحظى بمديح الآخرين في الخارج، بل من أجل المكافأة الداخلية؛ وهذا يجعلك إنسانًا ووالدًا ومهنيًّا أفضل. إنه أمر حيوي للنمو الدائم.

يجب أن يقوم بنو البشر بالأفعال؛
فإن لم يجدوها فعليهم أن يوجدوها.

من يعتني بذاته العظيمة يصبح إنسانًا عظيمًا،
ومن يعتني بذاته المتواضعة يصبح إنسانًا متواضعًا.

إن فترات الهدوء نادرًا ما ينجم عنها الإنتاج الإبداعي.
فلا بد من تحفيز الجنس البشري.

بطاقة الأهداف

على مدى العشرين أو الخمسة والعشرين عامًا الماضية، قدمت للناس مئات الآلاف من بطاقات الأهداف. فكلما تحدثت في اجتماع أو ندوة وضعت بطاقة على كل مقعد، كما أعطيها بإرادتي للشركات أو مديريها، لتوزيعها على الموظفين.

دائمًا ما يكون رد فعل الأفراد عند استقبال هذه البطاقات مثيرًا. فكثيرًا ما يلتقط أحدهم واحدة وينظر إليها ويبتسم ثم يضعها جانبًا، ويبدو كما لو أنه يفكر: "أليس ذلك لطيفًا؟". بينما يتهافت عليها آخرون ويطلبون المزيد.

إنها مجرد بطاقة بغلاف من البلاستيك مدون على أحد جانبيها جملة تحفيزية بينما الجانب الآخر به متسع كي يدون الفرد هدفه عليه. إننا نوصي بأن يحفظ الفرد البطاقة في محفظته أو جيبه. وعليه، فإنه في كل مرة يلمس فيها البطاقة، يبدأ التفكير في هدفه.

جرب ذلك. فبصرف النظر عما تكتبه على البطاقة، فإنك ستحصل عليه في النهاية ... هذا إذا واصلت حمل بطاقة الأهداف وقراءتها.

تشير الأبحاث إلى أن ١٣٪ فقط من الناس لديهم أهداف محددة بوضوح. بينما ٨٧٪ منهم ليس لديهم اتجاه واضح في الحياة. ٣٪ فقط من الناس يدونون أهدافهم، لكن ٣٪ فقط هم من يحصلون على العائد الأعلى؛ فهم يعيشون حياة ممتعة وهادفة.

وقد بدأت في حمل بطاقة في جيبي، مدونًا عليها هدفي منذ عام ١٩٦١، ووجدت ذلك فعالًا بشكل عجيب. قد تكون فكرة بطاقة الأهداف لطيفة، لكنها أيضًا ناجحة جدًّا.

ما أقوى أهدافك؟ أتعرفه؟ إذا كنت تعرفه، فحاول تدوينه على بطاقة واحمله معك - سوف تدهشك النتائج، وستسعدك كذلك.

إذا تقدم الفرد بثقة نحو أحلامه،
وسعى لعيش الحياة كما يتصورها،
فسوف ينجح نجاحًا غير متوقع في ساعات قليلة.

- هنري ديفيد ثورو

مرن نفسك على الأهداف الصغيرة،
ثم امض قدمًا نحو الأهداف الكبيرة.



ابدأ من الآن

منذ عدة سنوات، أعطاني بائع صغير السن يتمتع بمهارة فائقة تسجيلًا لخطاب رجل دين في مدينة مينابولس، ألقاه في مؤتمر مبيعات في الولايات المتحدة. لقد قال شيئًا في خطابه لا أظن أنني سأنساه ما حييت.

قال رجل الدين إن أكثر ما يحزنه عندما يتولى إقامة مراسم تأبين، ليس موت الجسد، بل موت الأحلام.

لقد أصاب بهذا السطر كبد الحقيقة. فكر في الملايين الذين يذهبون إلى قبورهم وموسيقى أحلامهم لا تزال تُعزَف بداخلهم.

لم يكن لديهم قط أي هدف.

كانت أهدافهم المنزل الذي أرادوا بناءه ولم يبنوه؛ والمشروع الذي كانوا على وشك البدء به ولم يمضوا قدمًا فيه؛ والسيارة التي اشتاقوا لامتلاكها ولم يركبوها؛ والرحلة التي رغبوا فيها ولم يقوموا بها.

ما الذي تريد أن تكونه أو تفعله أو تمتلكه؟ قرر في هذه اللحظة أنك ستحققه، وارفض بحزم الانتظار ليوم آخر كي تبدأ في العمل على هدفك.

قال جيمس آلان، في كتابه الصغير الرائع *As a Man Thinketh* :
"ربما تكون ظروفك غير مواتية، لكنها لن تدوم طويلًا على هذا النحو إذا تصورت هدفًا وسعيت إلى تحقيقه".

انس أمر الانتظار حتى تتحسن ظروفك، وابدأ من الآن بوضع قائمة واضحة لأهدافك. دوِّن هدفك على بطاقة واحمله معك وتطلع إليه

الامتنان

مفضلاتي الأحد عشر

الأمر المؤسف والصحيح في الوقت نفسه هو أن "الحياة" في نظر الكثيرين تتلخص فيما سيحدث في المستقبل. والناس يتطلعون دائمًا إلى ذلك الحدث الكبير أو ذلك اليوم الكبير.

رغم أنني نصير قوي للأهداف أو الغايات، فإنني أؤمن بشدة بأنه علينا توجيه انتباهنا الواعي إلى الأحداث الرائعة التي نعيشها في الحاضر؛ فالحياة تحدث الآن، ويمكننا الاستمتاع بها، وعلينا ذلك.

صادفت مؤخرًا شيئًا كتبته فتاة إسكتلندية صغيرة بعنوان: "مفضلاتي الأحد عشر؛ الأشخاص غير محسوبين في القائمة". لقد فهمت هذه الفتاة كيف تستمتع بالأمور الصغيرة التي تحدث لها في كل يوم؛ لذلك اسمحوا لي بمشاركة قائمتها معكم:

١. صوت انسحاق أوراق الشجر بينما تسير عليها.

٢. شعور ارتداء الملابس النظيفة.

٣. سريان الماء في المغطس.

٤. برودة المثلجات.

٥. الهواء المنعش في يوم حار.

٦. الصعود إلى مُرتفع والنظر إلى الأسفل.

٧. طعم العسل في فمك.

٨. رائحة فطيرة في أثناء خبزها.

٩. قربة من الماء الساخن في الفراش.

١٠. ابتسامة الرضَّع.

١١. القطط الصغيرة.

لا أعلم إذا كنت تشعر بما أشعر به، لكني واثق بأنني أحب هذه الفتاة الإسكتلندية الصغيرة؛ فالبند رقم تسعة، قربة الماء الساخن في الفراش، يخبرنا بوضوح بأن قائمتها وضعت منذ زمن بعيد، حيث إن الكثيرين اليوم ليست لديهم أية فكرة لماذا قد يضع أحد قربة من الماء الساخن في الفراش.

إن وضع قائمة كتلك يعد فكرة جيدة؛ لذا خذ من وقتك اليوم، وضع مثل هذه القائمة - مفضلاتك الأحد عشر؛ لا تحسب الأعزاء في حياتك من ضمنها. فبذلك سوف تجد أن وضع مثل هذه القائمة سوف يهدئ عقلك، ويخفف من حدة التوتر، وربما يساعدك على التركيز على الشيء الممتع الذي تفعله في الوقت الحالي.

هذا هو ما يسمى بالمعيشة.

فاستمتع بيومك!

الامتنان يمنح الاحترام، ويتيح لنا فرصة للتأمل والروحانية في كل يوم. تغير هذه اللحظات السحرية من الإعجاب من طريقتنا في التعامل مع الحياة والعالم إلى الأبد.

إن الامتنان دليل على أن صاحبه من الأرواح النبيلة.

والامتنان هو أجمل زهرة تنبع من الروح.

النمو

لا أحد يبلغ منتهى النجاح

أقترح عليك التفكير في مكانتك في الحياة؛ في النجاح الذي تنعم به؛ لذا فكر فيما فعلته كي تصل إلى المكانة التي وصلت إليها.

وبصرف النظر عما فعلته للوصول إلى المكانة التي أردت الوصول إليها، فإنه لن يكون كافيًا لكي يبقيك في هذه المكانة. فلا أحد يبلغ منتهى النجاح - فإما أنك مستمر في تطوير مكانتك، أو أنك تنزلق إلى الوراء.

كم مرة شاهدنا أشخاصًا ناجحين يفقدون شعبيتهم بعد الوصول إلى قمة حياتهم المهنية المختارة؟

إننا بحاجة لأن نستمر في السعي، وأن نستمر في العمل والبحث عن طرق أحدث وأفضل للنمو وتخطي المكانة التي وصلنا إليها.

هل سمعت من قبل جملة تقول إن كل الناس يرغبون في النمو، ولكنهم لا يرغبون في القيام بالتغييرات اللازمة للنمو؟ مثل هؤلاء الأفراد يفشلون في التعرف على أكثر القوانين ثباتًا وديمومة؛ ألا وهو التغيير.

إن كثيرًا من الشركات المهمة - والتي يعتبر بعضها مؤسسات - اختفت بمعنى الكلمة بسبب اعتقادها الخطأ أنها بلغت منتهى النجاح.

إنني لا أتحدث هنا عن التغيير من أجل التغيير في حد ذاته، بل التغيير من أجل النمو. لا يهم كم مرة تغيرنا، شريطة أن نتغير لنتطور ونمو.

وكي نستمر في الحركة الإيجابية في حياتنا الشخصية والعائلية والمهنية، نحتاج إلى مسار لاتخاذه. ونحتاج لأن نسأل أنفسنا أسئلة

عميقة ثاقبة والاستمرار في التحقق الدائم من ذلك.

سوف تأتينا الإجابة دائمًا عندما يكون لدينا تيار ثابت من الأسئلة المحـفزة. كـن مسـتعدًا وعـازمًا علـى القيـام بأيـة تغييرات مثمـرة مطلوبة.

بدون نمو وتقدم مستمر، لن يكون لكلمات مثل "تطوير" و"إنجاز و"نجاح" أي معنى.

الحياة نمو. فإذا توقفنا عن النمو، فإننا ماديًّا وروحيًّا، نكون في عداد الأموات.

العادة

الأمور المعتادة

لقد عاش جورج واشنطن كارفر حياة ممتعة. فإذا كنت تهوى الاقتداء بعظماء التاريخ، فإنك ستتعلم الكثير من حياة كارفر.

لقد قال ذات مرة: "حينما تستطيع عمل الأمور المعتادة في الحياة بطريقة غير معتادة، سوف تجذب الاهتمام العالمي".

إن غرس عادة القيام بالأمور المعتادة في الحياة بطريقة غير معتادة لن يكسبك اهتمام العالم فقط، بل سيضمن لك كذلك عيش حياة ممتعة؛ حياة مليئة بالرضا في كل يوم.

إننا جميعًا نستنزف جزءًا كبيرًا من يومنا في القيام بالأمور المعتادة؛ لأن هذه الأمور المعتادة لا تبدو مهمة غالبًا، فنحن ننجزها دون كثير من التفكير.

قد لا تحمل الأمور المعتادة - منفردة أو مجتمعة - أهمية كبيرة، لكن عندما تنظمها، وترتبها الواحدة تلو الأخرى، تصبح لها أهمية بالغة؛ ولذا فإن القيام بها بطريقة غير معتادة هو الذي يفصل الهاوي عن المحترف.

يقول المؤلف د. روبرت إيه. راسيل إن الوصول إلى العظمة في حياة الفرد أمر يسير؛ فالجميع يستطيعون فعل ذلك. فأنت بالفعل تقوم بالأمور البسيطة كل يوم، ولكن بطريقة عظيمة. وبالتالي فإن كلًّا من راسل وكارفر يقدمان لنا النصيحة نفسها.

لقد نجحت معهما، وسوف تنجح معنا.

نفذ اقتراحهما اليوم - تعهد بأداء مهامك اليومية بطريقة غير معتادة، بصرف النظر عن كونها شديدة الاعتيادية - بل قم بما هو

أفضل ... أدمج قلبك وروحك في عملك، وارفض السماح للحمقى بإلهائك. وعندما تذهب للنوم هذه الليلة ستسترجع أحداث يومك بكل فخر ورضا. وافعل الشيء نفسه غدًا.

حقًّا، لِمَ لا نجعل من ذلك عادة؟!

ليست هناك وظائف متواضعة، بل هناك سلوكيات متواضعة.

إن تكرار الأفكار نفسها أو الأفعال نفسها يتطور ليصبح عادة، وحينما تتكرر لعدد كاف من المرات تصبح فعلًا تلقائيًّا.

إن الرجل المتفوق هو الرجل المتواضع في حديثه، والبارع في أفعاله.



السعادة

كن شغوفًا بالحياة

أحيانًا نغفل عن قيمة عملنا، وبالتالي نفقد شغفنا بالحياة - لا بسبب عملنا فقط ، بل بسبب نمط حياتنا كذلك.

إليك القليل من أفكار استعادة الشغف التي يمكنك استخدامها في الحال من الآن وفي كل يوم:

1 - عليك أن تعي أن أي شيء كعملك، أو زواجك، وبصرف النظر عن مدى روعته في البداية، سوف يفقد - بشكل مؤكد - سحره مع الوقت، إذا لم تنتبه.

2 - ضع في ذهنك أننا علينا مجابهة الروتين في حياتنا اليومية. ففي كل يوم هناك شيء يمكنك عمله - بل يجب عليك عمله - حتى تحافظ على الحيوية في دورك. الأمر يشبه ببساطة تكنيك الممثل: عش الدور وتصرف وفقًا له.

3 - لاحظ أنه ليست هناك وظيفة بدون مستقبل؛ فكل وظيفة لها مستقبل، تمامًا مثلما يملك كل شخص مستقبلًا. وكون المستقبل مبهرًا أو عاديًّا يعتمد تمامًا على الشخص. ليست هناك أدوار صغيرة، بل هناك فقط ممثلون صغار.

4 - تأمل الصورة الكبيرة (وأنت بداخلها). ثم اربط وظيفتك بجميع محتويات الصورة. تذكر: أنت فقط من باستطاعته تقييد نفسه، بصرف النظر عما قد يقولونه.

5 - وأخيرًا، استمر في تنمية قدرتك على رؤية نفسك، وعملك، وأفعالك في عين أهم شخص - العميل.

في أوقات الاضطراب وتذبذب الاقتصاد، يسهل عليك جدًّا أن تترك نفسك تتراجع وتبدأ بالشعور بالأسف على حالك. وهذا يحدث

تحديدًا حين تريد تطبيق قواعد سلوكية صحية تبقيك متيقظًا ونشطًا ومتحمسًا.

لا تفقد أبدًا بهجة الحياة، لكي لا تدير لك الحياة ظهرها. قل شيئًا إيجابيًّا لكل شخص تقابله اليوم.

لم يُنجَز شيء عظيم في هذا العالم بدون حماس.

الشعف بالوظيفة يؤدي إلى تأدية عمل مثالي.



الأفكار

التوسع في العمل

لسبب غريب غير معلوم، يضيع أغلب الناس وقتهم بالاستخفاف من فكـرة التوسع فـي عملهم. وتتـراوح نسـبة من يفكرون بشأن هذا التوسع بين ٥ إلى ١٠ أو ١٥٪.

أقترح عليك أن تبدأ بالتفكير في التوسع في عملك - نعم ما قرأته صحيح - التوسع في عملك.

إذا كنت رئيس مجلس إدارة شركة إكسون موبيل أو أية شركة أخرى متعددة الجنسيات، فهذه الفكرة قد تكون سخيفة، لكن الفارق هنا هو أنـك لا تشـغل ذلك المنصب. ولكن حتى إذا كنت كذلك، فبإمكانك التوسع في عملك.

فكر معي للحظة: إن العمل على فكرة كبيرة لن يحتاج لطاقة أكثر من العمل على فكرة صغيرة؛ لذا يمكنك أن تتأكد تمامًا أن هذا النوع من التفكير لن يعد إفراطًا في النشاط الذهني.

خذ ورقة وارسم أعلاها شكلًا يمثل القيمة المضاعفة لعملك الحالي. إذا كنت في منصب لا تقاس فيه إنتاجيتك بالمال، فدوِّن ما ستفعله عند مضاعفة إنتاجيتك.

ثم اكتب عبارة: "كيف أتمكن من ذلك؟"، وعندما تبدأ بالتفكير في ذلك الأمر، ستبدأ الأفكار في التدفق إلى عقلك موحية إليك بالأسباب التي قد لا تجعلك تستطيع القيام بذلك. فعلى كل الأصعدة، تعد مثل هذه الأفكار صحيحة، ولكنها غير مجدية؛ لذلك انسها، وأخبر نفسك بأنـه لا مكـان لها كي تضعها على الورق. استمر في التفكير. وبعد برهة، ستبدأ الأفكار الإيجابية في التدفق.

ضعها كلها على ورقتك، حتى السخيف منها.

سوف تحمسك هذه الأفكار الإيجابية لإيجاد أفكار أفضل. وقد قام صديق لي في تورنتو يدعى سبيزيري بزيادة دخله من ١٨٠٠٠ دولار في السنة إلى ٥٠٠٠٠ دولار في عامين بتطبيقه تلك الفكرة.

كما توسعت شركتنا، لتشمل كندا والولايات المتحدة وأستراليا ونيوزيلندا من خلال تطبيقنا تلك الفكرة.

توسع في عملك؛ إنها فكرة مثيرة.

البصيرة هي فن رؤية ما لا يراه الآخرون.



التخيل

منجزو الأهداف

دع الجميع يروا عقلك النابغ وحلمك المذهل. إن منجزي الأهداف لا يقيدون أنفسهم؛ فليس هناك سبب يمنعك من الحصول على المنافع التي تستحقها ما دمت تستطيع تصور نفسك وقد صارت لك؛ فخيالك هو إحدى أكثر مهاراتك العقلية إدهاشًا.

افعل مثلما يفعل كل منجزي الأهداف، واستخدم هذه القدرة على النحو السليم.

هناك أشخاص لا يخاطرون أبدًا؛ فهم لا يقومون بمهام تفوق ما يثقون بأنهم يستطيعون القيام به دون جهد أو مخاطرة. وبالتالي فهم لا ينتصرون أو ينهزمون. وهم لا يعلمون مدى عظمة قدراتهم العقلية أو قوة تحملهم.

وعلى العكس، يُعنَى منجزو الأهداف باستكشاف القدرات، وهم يبحثون بحرص عن درب يتألقون فيه؛ لذا تأكد أن هدفك كبير وشائق بدرجة تكفي لإشعال حماسك.

فأنت وحدك يمكنك أن تقرر ماذا سيكون هدفك. ورغم أن هناك شخصًا آخر - كشريك حياتك أو والدك أو رئيسك في العمل أو زميلك - قد يقدم اقتراحات، فإنك وحدك من عليه اتخاذ القرار النهائي.

لا يوجد شخص في العالم كله يمكنه تحديد أهدافك. فإذا حاولوا، وقد يفعلون، فلا تسمح لذلك بالحدوث؛ فأنت لست ملتزمًا بتحقيق أهداف الآخرين أو وضع هدف لك لإسعادهم.

ينبغي لهدفك أن يكون شيئًا تريده، وليس شيئًا تحتاج إليه. ليس هناك إلهام فيما تحتاج إليه؛ بل فيما تريده. ليس من الضروري أن

يكون الهدف منطقيًّا؛ في الواقع، يُحتمل أن يكون أكثر إلهامًا إذا كان يميل إلى عدم المنطقية.

قد يكون الطريق إلى هدفك شاقًّا؛ لذلك فإن ارتباطك العاطفي بفكرة بلوغ هدفك أمر شديد الأهمية.

ينمو الخيال بالتمرين، وعلى عكس ما هو شائع، فهو يكون أكثر قوة لدى الشخص الناضج أكثر من غيره.

الإنجاز العظيم يتبع الآمال العريضة.

إن الرغبة في الأمان تعارض كل مشروع عظيم وبارز.



"الطريقة" ستأتيك وحدها

يعرف الأشخاص الفاشلون أن عدم القيام بأمر يضعهم في منطقة الأمان ومن النادر أن يجعلهم يبذلون جهدًا. تخيل للحظة شخصًا يرفض أن يقود سيارته إلى العمل إلى أن تصبح جميع إشارات المرور خضراء.

يبدو ذلك كلامًا سخيفًا، أليس كذلك؟

لكن هذه بالضبط هي الطريقة التي يعيش بها أغلب الناس حياتهم؛ فهم يرفضون اعتناق الأفكار لأية فترة زمنية، لتشككهم في كيفية تنفيذهم أو إنجازهم لهذه الأفكار.

لا ترفض هدفًا لأنك ببساطة لا ترى الصورة الكاملة المحيطة به. ولا ترفض حلمًا رائعًا؛ لأنك في الوقت الحالي لا تملك المصادر، أو القوة، أو الخبرة كي تحول هذا الهدف إلى حقيقة. تمسك بالأهداف المهمة حتى لو بدت بعيدة المنال خلال ذلك الوقت.

الطائرات اليوم لم تكن لتتواجد لو تخلى الأخَوَان رايت عن فكرتهما المدهشة؛ لأنهما لم يعرفا من البداية كيفية تنفيذ الفكرة، أو الحصول على المال لتمويل المشروع، أو العثور على أشخاص يمكنهم رؤية هدفهما واضحًا في شكله النهائي.

ضع أهدافًا واضحة لحياتك ولا تقلق بشأن كيفية تحقيقها - بل ضع الهدف وألزم نفسك به، وسترى النتيجة النهائية.

إذا استطعت رسم الصورة، وتثبيتها في ذهنك، فإنك ستُلهَم بالمنهج اللازم لتنفيذها. وتذكر أيضًا ألا تشغل نفسك في ذلك الوقت بارتياحك للفكرة من عدمه - هذا ليس بالأمر المهم في هذه المرحلة.

وسوف يأتي الإيمان بها وطريقة تنفيذها، شريطة أن تستمر.

قال توماس كارليل: "امض في طريقك ما دمت تستطيع أن تراه. وعندما تصل إلى وجهتك، سترى إلى أي مدى تقدمت".

OBJ

إن المترددين الباحثين عن الكمال لا ينجزون عملًا عظيمًا.

احلم أحلامًا كبيرة، فكما تحلم سوف تصبح.
أما تصوراتك فهي أملك لما ستكون عليه ذات يوم؛
وهدفك هو ما ستكتشفه في النهاية.

OBJ

التفرد

أنت مختلف

ذات مرة قال هنري فورد: "كل من يُدعَوْن فورد لديهم أسماء متطابقة، ولكن لا يوجد رجلان متطابقان تمامًا؛ فكل حياة جديدة هي أمر جديد ومتفرد؛ أمر لم يحدث من قبل، ولن يحدث مرة أخرى؛ لذا على كل شاب أن يفكر في نفسه على ذلك النحو: ينبغي أن يبحث عن شرارة التفرد التي تجعله يختلف عن غيره من الناس، وأن يطورها قدر الإمكان. ربما يحاول المجتمع والمدارس القيام بذلك من أجله؛ فهما يميلان إلى وضع الجميع في القالب نفسه، ولكني أنصح كل شاب بألا يدع هذه الشرارة تضيع؛ فهي وسيلته الحقيقية للمجد".

كانت هذه نصيحة ممتازة تركها لنا فورد، وهي تستحق التفكير الجاد وأخذها في الاعتبار.

إن ملايين الناس يقضون حياتهم محاولين أن يصبحوا كما يريد لهم الآخرون ويفعلوا ما يتوقعونه منهم؛ فهم يجبرون أنفسهم على أنماط من السلوك وُضعت لأشخاص بمسئوليات مختلفة تمامًا عن مسئولياتهم.

وسعيًا إلى التناغم مع هذه الأنماط، يصبحون انعكاسًا مشوهًا للآخرين؛ حيث يطفئون شرارة التفرد لكي يتمكنوا من محاكاتهم. ولشعورهم بعدم الانتماء وعدم الرضا، فإنهم يكافحون باستماتة، وغالبًا دون طائل، حيث يجدون طبائعهم وغرائزهم ورغباتهم الفطرية هي التي سجنت هويتهم وقيدتها.

فلماذا؟

الأمر يتطلب الشجاعة حتى تخرج للنور وتنشئ هويتك الخاصة ...

بصرف النظر عما يفعله الآخرون من حولك. نحن نميل لاتباع عامة الناس، ربما لأن هذا هو ما تعلمنا أن نفعله؛ فالمدرسة، تشجعنا على أن نكون مثل كل الأولاد والبنات الصالحين والصالحات. هل كان ذلك أمرًا سيئًا؟ بالنسبة للبعض نعم، وبالنسبة لآخرين لا. بعض الناس لا يهربون من تلك العادة ولا ينمون فرديتهم.

نحن نعجب جميعًا بالشخص الشجاع وغالبًا نعتبر من يفتقر إلى الشجاعة شخصًا جبانًا، إلا أن إيرل نايتنجيل لا يرى الأمر على هذا النحو، حيث قال إن عكس الشجاعة ليس الجبن؛ بل الامتثال.

إنني أؤمن بأنه كلما فكرت في الأمر، أصبحت أكثر ميلًا لموافقته. أنت لست بحاجة إلى الشجاعة حتى تتميز عن جمهور الناس، وتسير عكس التيار. ولكنك بحاجة إلى الشجاعة لكي تعارض الشخص الذي ينتقد ظلمًا، بدلًا من الامتثال لجمهور الناس واتباعهم. ويحتاج المراهق للشجاعة لكي يقول لا، حين يتخذ بقية الأولاد الطريق الخطأ.

هل استغرقت الوقت الكافي في التفكير فيما يجعلك مختلفًا؟ إذا لم تفعل، فعليك فعل ذلك. خذ بنصيحتي وافعل ما قاله هنري فورد: " نمِّ عادة الاختلاف لديك بقدر المستطاع".

في المرة القادمة التي يحثك فيها أحدهم على اتباع القواعد، وعلى أن تكون شخصًا خاضعًا، بينما ترفض ذلك من داخلك، كن شجاعًا وافعل الأمر بطريقتك الخاصة؛ فليست هناك فائدة ترجى من الامتثال.

سر السعادة هو الحرية ... وسر الحرية هو الشجاعة.



الابتكار

ما يخالف المنطق

يجب أن تتوخى الحذر عند استخدام المصطلحين المستهلكين: "المنطق" و"الضمير"؛ فكلاهما يرتكز على المعايير الأخلاقية للعصر وآراء الجماهير المتفق عليها. أما "ما يخالف المنطق" فهو الذي يدعم التقدم والابتكار.

لم يمض وقت طويل على التفكير بأن الكرة الأرضية مسطحة؛ لأنه كان "مفهومًا منطقيًا" يؤمن الناس به.

ولم يستطع صمويل مورس الحصول على موافقة ولاية نيوجيرسي على تشييده أقطابًا مغناطيسية حتى يتمكن من إرسال رسائل من نيويورك إلى بنسلفانيا. لقد رُفض مورس؛ إذ لم يكن من "المنطقي" إرسال رسائل عبر الأسلاك عن طريق النقر على آلة.

وعندما بدأ الأخوان رايت الطيران لأول مرة من بلدة كيتي هاوك بجنوب ولاية كارولينا، مر وقت طويل قبل أن يؤمن جموع الناس بأنهما يفعلان ذلك حقًّا؛ فلم يكن ذلك "منطقيًا".

قم بإجراء بحث صغير وسوف تجد أنه في مطلع القرن التاسع عشر لم يكن من الملائم للنساء أن يجلسن على الشاطئ بالملابس الخفيفة،
ومن تتجرأ على كسر القواعد الصارمة للمجتمع ومفاهيمه عن الاحتشام، كانت تنتقد بشدة وتعاقب؛ حيث اعتبر المجتمع أنها بذلك تفتقر إلى "الضمير".

يرتكز نمط حياتنا الحالي على معايير أخلاقية وُضعت منذ سنوات، تصف بعض الأمور باعتبارها "بذيئة" أو "مستحيلة"- برغم أننا نتطور طوال الوقت.

لذا ميِّز نفسك بالنمو والتقدم من خلال استخدام أدواتك التي حباك الله إياها بصورة أكثر كفاءة، واذهب في الاتجاه الذي "يخالف المنطق".

أستطيع منع نفسي من الخوف من احتمالية بلوغ الناس مرحلة يرون الخطورة في كل نظرية جديدة، والمشقة في كل ابتكار جديد، والثورة في كل تطور اجتماعي، وأنهم قد لا يتقدمون على الإطلاق.

إن تقدم المعرفة وانتشارها هما الحارس الوحيد للحرية الحقيقية.

فكر بشكل مختلف.



قانون الجذب

الذبذبات الإيجابية

هل قضيت وقتًا من قبل في التساؤل عن سبب استمرار بعض الناس في اجتذاب كل ما هو سلبي إلى حياتهم، بينما البعض الآخر لا يجتذبون شيئًا سوى كل ما هو إيجابي إلى حياتهم؟

إذا عملت وفقًا لمفهوم "قانون الجذب" فستجد القوة والفرصة والأمل.

أنت كائن حي يعيش ويتنفس، ولكنك تتمتع بالجاذبية والإبداع كذلك ولديك القدرة على التحكم فيما تجتذبه إلى حياتك. لماذا لا تتخذ قرارًا واعيًا باجتذاب كل المنافع التي ترغب فيها إلى حياتك؟ تاريخيًّا، كثيرًا ما كانت هناك جماعات مختارة أدركت كيفية العمل في تناغم مع قانون الكون الطبيعي... قانون الجذب.

ينص هذا القانون بوضوح على أنك لا تستطيع أن تجذب إليك سوى كل ما يتناغم معك. كل شيء في هذا الكون له ذبذبة، بما في ذلك عقلك وجسدك. انظر إلى جسدك من خلال المجهر؛ فستجده كتلة من الطاقة والحركة والذبذبات.

يتحكم عقلك في ذبذباتك طوال الوقت، وأنت تتحكم في عقلك عن طريق الأفكار التي تختارها، ولا يستطيع أحد أن يجعلك تفكر في شيء لا تريد التفكير فيه - ومن هنا تأتي الحرية.

ومن هنا أيضًا تبدأ المشكلة لدى أغلب الناس؛ فهم يتركون ما يحدث حولهم يحدد كيف يفكرون.

إن نسبة ٩٠٪ من الناس يتمنون أمنيات إيجابية، لكنهم يفكرون بسلبية، وتحيطهم أفكارهم السلبية بالذبذبات السلبية. وطبقًا لهذا

القانون، يحددون بأنفسهم ما يجذبونه إلى حياتهم.

باعتبارك فردًا مبدعًا، فإنك ستستمر في اجتذاب المنافع إلى حياتك بالتفكير في الأفكار الإيجابية وبتوقع حياة أفضل - أنت تستحق ذلك.

OBJ

إن العلم هو وسيلة للتفكير أكثر منه دليلًا للمعرفة.

الإنسان وحده هو من يملك القدرة على تحويل أفكاره إلى حقائق ملموسة؛ ويستطيع أن يحلم
وأن يجعل أحلامه حقيقة.

- نابليون هيل



القيادة

أيهما سوف تكون؟

لا يتحول الناس لقادة بفضل منصبهم. كلا، فالقيادة الحقيقية تتطلب المزيد. قد تكون المدير، وقد تكون مسجلًا كرئيس أو مدير عام في بطاقة عملك، ولكن ذلك لا يجعلك قائدًا.

فالقيادة تعني القدرة على أن تقود، والقائد شخص يعرف وجهته ويتمتع بالقدرة على إقناع الآخرين بالمضي قدمًا.

يمكن للمؤسسة التي تعاني عجزًا في الموارد المالية الاقتراض، وتستطيع المؤسسة التي تفتقر إلى المرافق البناء، لكن إذا كانت تعاني قصورًا في القيادة، فإن احتمال بقائها يكون ضعيفًا جدًّا.

ما الذي يصنع قائدًا استثنائيًّا؟ إليك بعض خصائص القائد:

القائد النشيط يبدأ بنفسه؛ فلا يحتاج لأن يطلب منه القيام بالوظيفة. ويمكنه تحفيز نفسه دون الاعتماد على محفز خارجي.

التواضع: إن آخر شخص تريده بجوارك هو الشخص الأناني. ذات مرة قال بيلي جراهام: "أكثر الرجال وضاعة هو رجل لا يعنى إلا بشأن نفسه".

عليك السيطرة على مشاعرك. لا حرج في التنفيس عن مشاعرك من حين لآخر، لكن فقدان السيطرة هو ما يمحو أثر كثير من القادة العظماء المحتملين.

تمتع بروح الدعابة. إن روح الدعابة تجذب الناس، وإضحاك الآخرين ميزة لها نتائج مؤكدة.

تحلَّ بالسلوك الإيجابي. ينجذب الناس إلى الأشخاص الإيجابيين.

فمن قد يرغب في اتباع شخص دائمًا في مزاج سيئ أو يفكر بتشاؤم؟ وبدلًا من ذلك، وسط ذلك العالم المظلم والسلبي، يشع القادة الإيجابيون ويجذبون الآخرين إليهم.

هناك نوعان من البشر في العالم: الأول قائد، والآخر تابع. والفرق في المكافأة هائل، وأنت وحدك تقرر أي نوع من الأشخاص سوف تكونه.

القائد الحقيقي هو من لا يحتاج لأن يقود،
بل يكتفي بتحديد الطريق.

- هنري ميلر

من الصعب أن تقود سلاح الفرسان
إذا كنت تعتقد أنك تبدو مضحكًا فوق الحصان.

الإدارة

بداخلنا شخصان

هناك البديهية التي تقول إن كل المديرين الناجحين في التجارة والصناعة هم أشخاص مسيطرون. وهم يفهمون هذه الحقيقة في أعماقهم، وهي سبب نجاحهم المذهل - وهي مفهوم يجد كثيرون من الناس فهمه صعبًا للغاية:

وهو أن بداخلنا شخصين.

أولًا، نحن الشخص الذي نقدمه إلى الناس من حولنا. هذه هي الواجهة السطحية التي نؤمن بأنها تمثل أفضل ما يريد الآخرون رؤيتنا بها، وهي الواجهة نفسها التي يريد الآخرون منا رؤيتهم من خلالها.

ثانيًا، نحن ذاتنا الحقيقية ... تلك التي نحتفظ بها بعيدًا عن عيون الآخرين، وغالبًا عن أنفسنا. وغالبًا ما يختفي هذا التقسيم لدى الشخص الذي يصل إلى النضج والإدراك الكامل، فيتوحد ليصبح شخصًا واحدًا من الداخل والخارج. بالنسبة لذلك الشخص، فإن الحرب انتهت؛ فقد وصل إلى سلامه الداخلي وتحرر بالكامل.

قد يكون هذا هو الهدف الذي يسعى إليه كل المديرين النشطاء بالوعي أو بدونه؛ فهم يسعون إلى أن يقودوا كل فرد إلى هذه النهاية الحتمية، وبهذه الطريقة يساعدون على تنمية شخصية أكثر إنتاجية.

بمعرفة المدير أنه لدى الأغلبية العظمى من الناس ترتبط هذه الذات الداخلية، وهذه الهوية الحقيقية الداخلية، بعلاقة ضعيفة مع الواجهة الخارجية التي يقدمها إلى العالم - واستيعاب أن هذا الشخص الداخلي المحمي شخص رقيق ومعطاء وحساس وشديد التأثر، خاصة أمام الاقتراحات المدروسة التي ترى وجوب إزالة

المخاوف الحقيقية التي تسكن عقل صاحبها - فإن المدير الحكيم يلعب على هذه المخاوف الحساسة مثلما يلعب على القيثارة.

غالبًا يقود المدير أو الوالد الناجح، الشخص إلى إزالة بعض مخاوفه - كليًا أو جزئيًا - والتي تشكل عائقًا أمام الوصول إلى الكمال والسلام بـداخل العقـل، وكـذلك أمـام تقدم شخص ليصبح أكثـر نجـاحًا وإنتاجية.

أجل، إن أغلبنا بداخله شخصان، والمدير الناجح يفهم كيف يقود الشخصين ويمزجهما بداخل كائن واحد منتج.

احترام الذات ومعرفة الذات والتحكم في الذات؛
تقود تلك المبادئ الثلاثة وحدها الفرد إلى التمتع بقوة هائلة.

- ألفريد لورد تينيسون

كن ذاتك الحقيقية.

الناصحون

الخيط الذهبي

منذ سنوات عديدة، دونت ملاحظة مثيرة للاهتمام أثبتت مدى جدواها. إن أكثر الأفراد في العالم قوة ونجاحًا وخدمة للبيئة لديهم عادة الاقتباس من الآخرين ممن أحدثوا فارقًا في التاريخ. فقد اقتبس كينيدي من لينكولن، واقتبس تشرشل من أرسطو.

كما لاحظت وفكرت في الخيط الذهبي الذي مرروه عبر حياتهم، وأدركت أنه لكي يقتبسوا من قادة الماضي، كان عليهم أن يدرسوا ما قاله أو فعله هؤلاء القادة.

هؤلاء كانوا يحاولون تعلم شيء من النصيحة التي قدمها رجال عظماء ونساء عظيمات أثبتوا أنهم على دراية بما يقولون، ويقولون ما يفعلون. ولإيجاد رغبة لديَّ في محاكاة كثير من هؤلاء المنجزين، بدأت بدراسة حياتهم والنصائح التي تركوها لنا.

إذا لم تفعل هذا الآن، فعليك تجربته.

ففي أثناء الحرب العالمية الثانية، درس الجنرال جورج إس. باتون حياة وفلسفة عدوه، إرفين روميل، الذي قاد قوات العدو. وبالفعل أفاد ذلك باتون كثيرًا، وتغلب على عدوه الذي لُقب بثعلب الصحراء.

عمل كل واحد من هؤلاء العمالقة بنصيحة هاري إيمرسون فوسديك، الذي قال: "لا يذهب حصان إلى أي مكان دون شد لجامه، ولا يستخدم البخار أو الغاز في تسيير أية مركبة حتى يُحبس، ولم تتحول شلالات نياجرا إلى كهرباء وطاقة حتى حُددت في قنوات، ولا تنمو حياة عظيمة حتى تركز وتكرس وتنضبط".

قلب هذا الاقتباس في ذهنك لبرهة وسوف تتعلم شيئًا، وامزجه مع

نصيحة فوسديك واعمل بهما، وسوف تدرك تمامًا مدى الفاعلية التي يمكن أن تصبح عليها. والمؤكد أنك لن تمضي في التاريخ كمتسابق لا يحالفه النصر.

جرب ذلك وسوف ترى النتيجة!

إذا كنت إنسانًا، فيجب عليك أن تقدِّر هؤلاء الذين يجربون أشياء عظيمة، حتى إن فشلوا فيها.

في الطبيعة لا نرى أي شيء منفرد،
بل نرى كل شيء يرتبط بشيء آخر
يكون قبله أو بعده أو بجانبه أو تحته أو فوقه.



العقل

تلك الآلة المذهلة

أريد منك تخيل أنك تملك أروع سيارة صُممت على الإطلاق، والتي تدور بلمسة سحرية، فلا تكون بحاجة إلى إدارتها، وأداؤها دائمًا مثالي، كما جُهزت بحيث لا تلوث البيئة، والوقت الوحيد الذي تقود فيه هذه التحفة النادرة هو مرة أسبوعيًّا عندما تذهب بها إلى المتجر المجاور لتتسوق.

كلام سخيف، بدون شك ... لكننا نملك شيئًا أكثر قيمة بكثير. ولكن لسبب غريب غير معلوم، فإن الاستخدام الوحيد الذي يستخدمه معظم الناس له يماثل ذلك الاستخدام النادر للسيارة التي ذكرتها للتو.

إنه عقلنا؛ فهو المنظم، والمتحكم، ومركز معالجة المعلومات في جسدنا. ورغم أنه يمثل ٢٪ فقط من وزن أجسادنا، فإنه يستهلك ٢٠٪ من كمية الدم.

ويبدو أنه يعتني بنفسه بدون أية مساعدة منا؛ فهو يأكل أولًا؛ بمعنى آخر، يأخذ نصيبه من العناصر الغذائية من الدم بصرف النظر عما يجب أن يذهب إلى مكان آخر. وفي حالة سوء التغذية، يكون العقل هو آخر من يجوع. وهو أقوى أداة كهربية على الإطلاق.

أخبرني مرة نورمان فينسنت بيل، المسئول عن معالجة المعلومات في واحدة من أكبر الشركات في أمريكا، بأن ما سيأتي خلال العقد التالي سوف يجعل أي شيء نملكه اليوم يبدو أوليًّا في معالجة المعلومات. لكنه فسر لي بعد ذلك أن كل ما سيأتي يعد لعبة أطفال مقارنة بالعقل.

وكان محقًّا في كلا التقديرين.

يمكنك استخدام عقلك في التفكير، وفي بناء الأفكار، وفي حل أية مشكلة. ويمكنك استخدامه في تغيير مجرى حياتك بمعنى الكلمة. إنه دقيق، يعتني بنفسه، وجاهز لقيادتك إلى حيث تختار أن تذهب.

وعندما تتعلم طريقة عمل عقلك الواعي وعقلك الباطن، ستكون جاهزًا للاستفادة بتلك القوة وسترى مخك مجرد لعبة أطفال مقارنة بعقلك. إن مخك هو مجرد محطة تحويل إلكترونية؛ إنه أداة العقل.

إن العقل هو القوة الكبرى لدى جميع المخلوقات.

إن إمبراطورية المستقبل هي إمبراطورية العقل.

تكمن جمع الطفرات في حياتك بداخل خيالك، والخيال هو ورشة عمل عقلك، وهو القادر على تحويل طاقة العقل إلى إنجاز وثروة.

العقل ليس مركبة تُملأ بالوقود وإنما نار تشتعل.


المال

كن مليونيرًا

ما رأيك في أن تصبح مليونيرًا؟ هذا من شأنه أن يجلب ابتسامة إلى وجهك. فإذا كنت تشبه أغلب الناس، فأنت تقول في نفسك: "مؤكد أنني أرغب في ذلك؛ فسيكون أمرًا لطيفًا حقًّا، ولكن ذلك سيحدث إن فزت باليانصيب مثلًا".

حسنًا، الفوز باليانصيب هو إحدى الوسائل التي يمكنك من خلالها أن تصبح مليونيرًا، لكن احتماليات حدوث ذلك ضعيفة جدًّا.

يمكنك التغلب على كثير من هذه الاحتمالات إذا قررت أن تربح المليون.

يوجد في أمريكا الشمالية وحدها آلاف من الرجال والنساء يصبحون مليونيرات كل عام. وقد بدأ كل واحد من هؤلاء المليونيرات الجدد بتخيل صورة ذاتية لنفسه كمليونير قبل أن يصبح كذلك حقًّا. فهو فعلًا يرى نفسه مليونيرًا.

ليس عليك أن تأخذ كلامي على أنه شيء مسلَّم به، بل تأمل المليونيرات الذين تعرفهم. إذا كنت لا تعرف واحدًا، فهناك مجموعة كبيرة من البشر ممن هم كذلك؛ لذا ادرس سير الرجال والنساء المليونيرات، وستدرك سريعًا أنهم لا يحصلون على عضويتهم في نادي المليونيرات بالمصادفة، بل يتخذون قرارًا جادًّا وواعيًا كي يصبحوا كذلك.

جرب ذلك: ارسم صورة مليونير في أعلى ورقة، ثم قسمها إلى أجزاء صغيرة؛ فبذلك سوف تصبح الفكرة أكثر قبولًا، ثم أحضر ورقة أخرى ودوِّن كل الطرق التي بإمكانك تطبيقها لتصل لذلك.

أتحداك على مليون دولار أنك أكثر ذكاء من أشخاص كثيرين ربحوا المليون فعليًّا. فما الفرق بينك وبينهم؟

الفرق أنهم قرروا أن يفعلوا ذلك.

ابدأ بتقليب هذه الفكرة في ذهنك وسوف تدرك سريعًا أن المليون دولار ليس بالمال الكثير.

الغنى أفضل من الفقر، إذا كان الأمر يتعلق بالأسباب المادية فقط.



لا تدع الثروة تهرب منك

الحياة الجيدة مكلفة، وهناك طريقة أخرى للعيش ولا تكلف كثيرًا، ولكنها ليست جيدة على الإطلاق.

الحياة الجيدة تكلف بالفعل مالًا كثيرًا في عالم السرعة والمادة، لكن لا تدع هذا يثبط من عزيمتك؛ لأنك في الأغلب تستطيع أن تستمتع بالحياة الجيدة إن أردت ذلك حقًّا.

اتخذ قرارًا حاسمًا وأجر بعض التغييرات المهمة في حياتك، وتذكر ... لا شك أن المال سيجعل حياتك مريحة.

إن الأمر المؤسف والشائع في الوقت نفسه أن تسمع أشخاصًا فقراء لكنهم صادقون، يقولون إن المال لا يمثل أهمية بالنسبة لهم؛ فهم يريدون فقط أن يكونوا صالحين في الحياة.

في عام ١٩١٠، ألف والاس واتلس كتاب *The Science of Getting Rich*. وكان رد واتلس على مثل هذه العبارة هو: "إذا أردت أن تكون صالحًا، فكن غنيًّا أولًا".

كان واتلس محقًّا؛ فالخير الذي يمكن أن تفعله بدون مال سيكون دائمًا مقيدًا بحدود وجودك المادي، لكن عندما تملك وفرة من المال، تكون قادرًا على تقديم خدمة إلى الآخرين في أماكن بعيدة عن وجودك المادي.

بصرف النظر عن وضعك المالي الحالي، اعلم أنك تستطيع الحصول على المال بقدر ما تريد، لكن يجب أن تستحقه. ولكن الأغلبية العظمى من الناس يعيشون وهم يجهلون هذه الحقيقة.

إذا كانت الثروة شيئًا لم تجنِه حتى هذه المرحلة من حياتك، فأنت لا

تختلف عن الآخرين. لقد حرم الأغلبية من الثروة. لكن الأمر المختلف هو قرارك بعمل شيء بخصوص هذا. وتتوافر في المكتبة أو محلات بيع الكتب، كتب ممتازة تشرح الركائز الأساسية لعيش حياة تتمتع فيها بثروة ضخمة ومنافع غير محدودة، كما يمكنك أن تحضر الندوات التي تشرح "كيفية كسب مزيد من المال".

عندما تتخذ هذا القرار، ارفض أن يشكك أي شخص فيه.

ليس هناك خطأ في جمع الثروات،
لكن الخطأ في حب المال لذاته.

- مارجريت تاتشر

أعط، أعط، أعط؛ ما الفائدة من الخبرة أو المعرفة أو الموهبة إذا لم تمنحها لأحدهم؟ ما الفائدة من حفظ قصص لا ترويها لأحد، أو من امتلاك ثروة لا تشاركها مع أحد؟ لا أريد أن أموت ولا تزال معي أي من هذه الأشياء! فبالعطاء أتواصل مع الآخرين، وأُرضِي الله.

- إيزابيل الليندي



التحفيز

الجوائز واللوحات والشهادات

في كل منزل أو مكتب تدخله تقريبًا ستجد جائزة أو لوحة أو شهادة عن إنجاز ما.

يمكن أن تلعب هذه المكافآت دورًا مهمًّا في حياة الفرد؛ فهي تذكير قوي بأننا نستطيع أن نقوم بعمل يستحق النشر، ويمكنها أيضًا أن تكون بمثابة الوقود الذي يشغل محركاتنا، كما يمكنها أن تشجعنا على الاستمرار في تحقيق الإنجازات العظيمة والنمو الشخصي.

يمكن لهذه الجوائز أن تخدم هذه الأغراض، ولسوف تخدمها بالفعل إذا اخترنا أن نتركها تفعل.

على الصعيد الآخر، من الخطأ أن نرتاح بعد وصولنا للمجد، ونهنئ أنفسنا، ونتحدث عن الأيام الخوالي التي كنا ننال النجاح فيها في كل وقت وحين، فذلك سيخمد لهيب قدراتنا الإبداعية؛ لأنها لا تحصل على التمرين الذي تحتاج إليه منا لكي تستمر في العطاء ونغنم الجوائز.

وبرغم أنه من الصحيح أننا لا نحتاج إلى لوحات أو جوائز لكي نعزز الطريقة التي تمكننا أو تساعدنا على العمل، فإنه بإمكانها أن تخدم الغرض. إن التعزيز الإيجابي أمر مفيد لنا.

ربما تكون فكرة جيدة لنا جميعًا أن نتأمل قائمة إنجازاتنا؛ لذا ذكر نفسك بتاريخ حصولك على آخر مكافأة، وراقب ما تقوم بفعله في الوقت الحالي؛ فالانزلاق إلى منحدر الامتثال والسير على خطى الأغلبية أمر غاية في السهولة.

لا شك أن هذه المكافآت تعمل كمصدر لتجديد النشاط في حياة

الفرد، كما أنها تعيد إلينا الذكريات المحببة عندما نصل إلى خريف حياتنا.

إن الوقت بين أول وآخر جائزة هو الوقت الذي تعيش خلاله الحياة؛ لذلك اجعل أداءك القادم يستحق مكافأة جديدة.

إن الانضباط يصنع الكثير، لكن الشجاعة تصنع أكثر.

- جوته

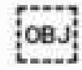
إنني أعتبر قدرتي على إثارة الحماس بين الناس هي
أعظم ميزة لديَّ.

والطريقة التي من خلالها ننمي الأفضل بداخل الإنسان هي التقدير والتشجيع.

- تشارلز شواب

تزدهر الثقة ... بالنزاهة والشرف، والوفاء بالعهد،
والرعاية المخلصة، والإيثار. وبدون هذه الأمور تستحيل الحياة.

- فرانكلين روزفيلت



مشجعوك

مؤخـرًا، كنت أتحدث إلى إحدى الشابات المهتمات بالمشاركة في العـديد مـن بـرامج التنميـة الذاتية المتنوعة، وكانت حياتها تتغير باطراد، قلبًا وقالبًا. لقد كانت تبحث عن نصيحة حول كيفية معالجة مشكلة كانت تعانيها، وشعرت بأن تلك المشكلة هي الأولى من نوعها.

بعد إنصاتي إليها، عرفت بالضبط ما كانت مقبلة عليه، فلقد مررت أنا به منذ سنوات مضت. وسريعًا أكدت لها أن موقفها عادي تمامًا.

إن معظم الناس المنهمكين في التخطيط المتعمد لتحسين حياتهم، قد واجهتهم المشكلة نفسها.

لقد وجدتْ أنه عندما أصبحت المسيرة شاقة، وكانت بحاجة إلى فريق للتشجيع، وجدت نفسها تتعامل مع أشخاص مثبطين للهمة.

قد تتساءل عن معنى هذا؛ لذا دعني أخبرك.

عنـدما يبـدأ الناس في تنفيذ خططهم الإيجابيـة الجـديدة وإجـراء بعـض التغـييرات علـى أمـور دامـت طويـلًا، غـالبًا مـا يجـدون أن الأشخاص المتواجـدين في حياتهم يشعرون بأن هناك أمرًا خطأ يحـدث، ويـدركون أن بعض الأشخاص المهمين - من الأصدقاء والعائلة على حد سواء - لا يبدو أنهم أحبوا التغييرات التي أجروها.

الأمر الأكثر غرابة أن هؤلاء هم الأشخاص أنفسهم الذين يخبرونك بأنهم يريدون لك الأفضل، إلا أنهم يريدون في الواقع أن تبقى حيث أنت ... حتى لو ظللت بهذه الطريقة شخصًا بائسًا وحزينًا.

لماذا؟

الإجابة بسيطة: اعتاد الأشخاص الموجودون في حياة هذه المرأة الشابة التعامل معها بطريقة معينة، أي مع الشخص الذي اعتادوا أنها تكونه. أما بعدما تغيرت، فقد تغيرت طريقة التعامل، وبالتالي يرفض من حولها ذلك التغير.

وهذا بالطبع يسبب نوعًا من الصراع.

وفجأة راح كثير من الناس الذين اعتبرتهم أصدقاءها، واعتمدت عليهم في مساعدتها على تخطيط مسار جديد في الحياة، يتحولون إلى أعداء، وازداد الأمر سوءًا عندما وجدت نفسها تقاتل مَن حولها في الوقت الذي تحارب فيه عاداتها القديمة.

إذا وجدت نفسك في هذا الوضع، فافعل ما نصحتها بفعله: استمر في طريقك! قد يكون مشجعوك أقرب مما تتخيل، وسوف تجد أشخاصًا مثلك يريدون أن يحسنوا من أنفسهم ومستعدين لمساعدتك على التطور والنمو. وفي النهاية ستجتذب مجموعات أكثر إيجابية ودعمًا في حياتك وسوف تربح.

إن مساعدة أصدقائنا لا تساعدنا كثيرًا
بقدر ما تساعدنا ثقتنا بمساعدتهم إيانا.

-أبيقور

العقبات

طريق العقبات

إن العقبات هي أمر يواجه كل فرد في الحياة. والحيلة لعيش حياة ناجحة هي التغلب على العقبات التي تعترض طريقك.

أتـذكر بوضوح أداء تمريني الأساسي في البحريـة منذ سنوات عديدة، فقد كنا نستيقظ في ساعة مبكرة جدًّا، ونمشي في البرد حتى نصل إلى طريق العقبات.

كنت صغيرًا جدًّا في هذا الوقت ولم أفهم مطلقًا ما يفعله أفراد البحرية ولماذا كانوا يفعلون هذا. وفي هذا الوقت تراءى لي كما لو أن حكومتي استأجرت أشخاصًا ساديين، وكلفتهم بأن يصمموا طرق العقبات هذه.

ولقد صدقت في الواقع أنهم كانوا يحاولون قتلنا.

بتأمل ذلك الأمر اليوم، آمل أن أكون قد صرت أكثر حكمة وثراء من هذه التجارب، وأدرك الآن أنهم كانوا يحاولون تقويتنا، وتحويلنا من صبيان إلى رجال. فقد جعلتنا هذه العقبات نتواصل أنا وأقراني مع شيء بداخلنا لم نعرف قط بوجوده. هناك شيء آخر له قيمة حقيقية يمكنني رؤيته اليوم وكنت أفتقر إليه قبل سنوات مضت؛ فرغم أنه كان هناك دائما قدر معين من العداء شعر به الجميع نحو هذه المسيرات، فإنها كانت مجموعة حماسية. ربما نكون قد شعرنا بالتعب إلا أن تلك التجربة كانت كذلك مليئة بالحماس. لقد أنجزنا شيئًا؛ وهو أننا تغلبنا على العقبات. وتحول فجأة القادة الذين ذكرتهم بصفتهم ساديين قبل هذه المسيرات إلى أشخاص صالحين عندما عدنا منتصرين، وكانوا الأشخاص أنفسهم الذين صرنا نضحك معهم ونتبادل معهم النكات.

إذا كنت في منتصف ما يبدو أنه طريق من العقبات اليوم، فتقدم وواجـه تلـك العقبـات - تغلـب عليها، وأنا أضمن أنك سترى نفسك شخصًا أكثر قوة وحكمة وسعادة.

إن ثراء الخبرة الإنسانية قد يفقد شيئًا من السعادة التي يهبها للفرد إذا لم تكن هناك قيود يتغلب عليها. ولن يكون وقت بلوغ قمة التل رائعًا إذا لم تكن هناك أودية مظلمة نتخطاها.

تعلمت أن النجاح لا يقاس بالمنصب الذي وصل إليه الفرد في الحياة مثلما يقـاس بـالعقبات التـي يجـب أن يتغلـب عليـها بينمـا يحـاول النجاح.

- بوكر تي. واشنطن

التصرّف فعل إنساني.



الفرصة

خلال الأيام الثلاثين القادمة

قال جورج برنارد شو ذات مرة: "دائمًا ما يلوم الناس الظروف على أحوالهم، أما أنا فلا أؤمن بالظروف؛ فمن ينجحون في هذا العالم هم من يقومون في الصباح، ويبحثون عن ظروف مواتية؛ فإن لم يجدوها، صنعوها".

أقترح عليك أن تحاول التحكم في ظروفك بدءًا من اليوم وعلى مدار الأيام الثلاثين القادمة.

كل يوم يضيع ملايين من الناس فرصًا ذهبية تتاح أمامهم؛ لأنهم يتركون الظروف تُوقفهم عن إنجاز ما يجب إنجازه للحصول على ما يريدون.

متى وجدت نفسك تفكر أو تقول: "أود أن أفعل هذا أو ذاك لكني لا أستطيع، لأن ...". فاعلم أن كل ما يتبع "لأن" هو ظرف من الظروف، وفي اللحظة التي تقول فيها هذه العبارة، فأنت تمنح الظروف الفرصة للسيطرة عليك.

ذات يوم كنت أتحدث إلى مسئول تنفيذي في مؤسسة مبيعات مشهورة. وقد أخبرني بأن مبيعاتهم تراجعت بنسبة ١٥٪ ذلك العام. وعندما سألته عما كانوا سيقومون به لسد العجز، أجاب بسرعة بأنهم عاجزون عن عمل ذلك، ثم بدأ في تبرير الموقف.

إن لاعب الجمباز الياباني شون فوجيموتو، بقدمه المكسورة والمجبَّرة من الفخذ وحتى أصابع القدم، فاز بالميدالية الذهبية في الألعاب الأولمبية في مدينة مونتريال الكندية؛ حيث إنه لم يسمح للظروف بمنعه عن تحقيق حلمه.

وفي الخمسينيات من القرن العشرين، كان هناك سبب وجيه لعدم وضع جهاز الحاسوب في حقيبة. تلك الفكرة لم ترد على ذهن أحدهم - لكنك الآن تستطيع وبكل سهولة وضع الحاسوب في حقيبة.

المتفوقون هم المنجزون لأنهم لا يسمحون للظروف بإيقافهم.

OBJ

كان أهم إنجاز لمركبة أبوللو هو إثبات أن الجنس البشري لن يظل مقيدًا ضمن حدود هذا الكوكب؛ فما رأيناه يتعدى ذلك بكثير ويثبت أن فرصنا لا محدودة.

- نيل أرمسترونج

بمجرد أن تتخذ قرارًا، فإن الكون بأسره يتضافر لتنفيذ ذلك القرار.

الإنسان ليس نتاجًا للظروف، بل الظروف هي نتاج الإنسان. لقد خُلقنا أحرارًا، والإنسان أقوى من المادة.

OBJ

تأمل موضعك في الكون

إن تعبير "فرصة أفضل" تعبير يتشدق به الكثيرون ويفكرون فيه منذ بواكير حياتهم، ولكنني أرى على الرغم من ذلك أن الشخص الذي يفهم حقيقة تلك الفرص الأفضل هو شخص نادر.

يبدو أن الأمل ينبض بلا توقف في كل البشر واهمًا إياهم بأن الفرص الأفضل موجودة في مكان آخر.

أظن أن هذه الميزة البشرية، أو نقطة الضعف الفريدة، هي أصل كل اكتشاف. وبالرغم من ذلك، يجب أن تعترف بأنه من المحزن أن أغلب الناس يقضون وقتًا طويلًا في التفكير في الفرص الأخرى، بحيث لا يشعرون بقيمة الفرص التي تسنح أمامهم في الواقع.

وبينما نتأمل ما يفعله الآخرون ونتمنى لو نحظى بفرصتهم، يتمنى الآخرون لو يحظون بفرصنا نحن.

كثيرًا ما يخبرني أناس بأنهم يتمنون لو كانوا في محلي، وبتأمل حياتي في السابق أجدني أتذكر بوضوح أنني كنت أتخلى عن الفرص التي أتيحت لي لأنني اعتبرت فرصة غيري لافتة وجاذبة. وعندما عدت إليها مرة أخرى، كلفتني تلك الرحلة الصغيرة بضعة آلاف من الدولارات وأضعفت ثقتي بنفسي. فبصورة ما يبدو النجاح أسهل دائمًا على الجانب الآخر.

إنني لا أشجع بذلك على عدم التغيير؛ فقد يكون التغيير الكامل أمرًا صحيًا.

لكن، قبل إجراء التغيير، ينبغي أن نتأمل ما نفعله الآن بنظرة طويلة وفاحصة. يقول نابليون هيل إننا لا ينبغي أن نبحث عن الفرصة بل

أن نمد أيدينا ونقتنصها حيث نقف.

وغالبًا يعتبر ما تفعله فرصة سوف يستفيد منها شخص آخر إن لم تستفد أنت. فمع الخبرة التي تملكها في الواقع، يمكنك بناء سلم يصل بك إلى وجهتك المرغوب فيها؛ فـ "الرغبة" هي كلمة السر!

أنت، في هذه اللحظة، تتمتع بـ "فرصتك الصغيرة".

وغالبًا ما تكون الفرص الصغيرة هي بداية المشروعات الكبيرة.

هل علينا تغيير سلوكنا؟ لا ينبغي أن يقتصر الأمر على أن ننظر إلى الحياة بطريقة مختلفة، بل الحياة نفسها هي التي يجب أن تكون مختلفة.

ضربتا فرشاة

"يستخدم الصينيون ضربتي فرشاة لكتابة كلمة "أزمة". واحدة ترمز للخطر، والأخرى ترمز للفرصة. ففي الأزمة، انتبه للخطر، لكن اغتنم الفرصة".

إن الأزمات تمثل فرصًا قد تزيد من حكمة المرء. وعندما تتعامل مع أزماتك من هذا المنطلق، سوف تستخلص الفرصة من كل موقف وتستفيد منها، كما أن مثل هذا التوجه يمهد لك الطريق بحيث تستمر في النمو.

كل شخص يمر بمشكلات، أما المنجزون الحقيقيون فيمرون بأزمات. وعندما تحدث الأزمات، يبحثون عن الفرصة بحكمة وإرادة لا تتزعزعان. لا يولد جميع القادة العظماء بهذه الخصائص، لكنهم يكتسبونها إذا لم تكن موجودة. والمبدأ الرئيسي هنا هو كيفية التعامل مع الأزمة.

لا بد أن أغلب الشخصيات العامة عباقرة، فحياتهم تُفحص وتُنتقد علانية مرارًا. وبالنسبة لأشخاص كثيرين، من الممكن أن يعتبر ذلك أزمة لا تحتمل، لكن بالنسبة لمن لديه أهداف سامية ورغبة قوية في تحقيقها، قد يبدو الانتقاد أمرًا مزعجًا، ولكنه جزء لا يتجزأ من الخبرة التي يكتسبونها.

إن الماسة في حالتها الأصلية عبارة عن قطعة خشنة من الفحم، ومن خلال الصقل تتحول إلى جوهرة جميلة.

"الأزمة": ضربتان للفرشاة. الأولى ترمز للخطر، والثانية للفرصة - انتبه للخطر، لكن اغتنم الفرصة.

نصيحة قيمة: لا تتجنب الأزمات، وستصبح شخصًا أكثر قوة.

غالبًا ما تأتي الفرصة مستترة على هيئة محنة، أو هزيمة مؤقتة.

- نابليون هيل

الشجاعة، الشجاعة، الشجاعة - إنها هي التي تضفي على الحياة الروح القتالية؛ لذا عش بشجاعة وأظهر شجاعتك في الشدائد.

إذا لم تطرق الفرصة بابك، فاذهب إليها بنفسك.



تغيير نمط البرمجة!

حوالي ٩٠٪ من الناس يحصلون على النتائج نفسها، سنة وراء سنة.

وهذا ينطبق على تلاميذ المدارس بالدرجة نفسها التي ينطبق بها على العمال والموظفين. فإذا تطور أداء معظم الناس، فستكون نسبته متدنية جدًّا - وسيكون تغيرًا صحيًّا غير كافٍ أبدًا لإحداث أي اختلاف جوهري في حياة الفرد.

أهناك مشكلة؟ أهي مشكلة عويصة؟! هذا ما يسمى بالتفكير النمطي.

يمكننا تشبيه التفكير النمطي ببرنامج مثبت بداخل مخك، لكن يمكن لتلك البرمجة أن تتغير!

داخل كل واحد منا تتدفق القوة المطلقة نفسها، وإذا تعلمنا أن نطور مهاراتنا الأسمى في المقام الأول، فسنفهم كيفية وسبب أن جميع الأمور ممكنة الحدوث.

سيسرك أن تعلم أن مجرد تغيير ولو جزءًا صغيرًا جدًّا من التفكير النمطي القديم يمكن أن يُحدث اختلافًا هائلًا في النتائج التي يمكنك الوصول إليها في جميع مجالات الحياة.

لذا فكر في جوانب حياتك التي يؤثر عليها المال، وتخيل أن تبديل تفكيرك النمطي في هذه الناحية سيرفع دخلك كثيرًا قبل نهاية العام.

وإذا كانت لديك صعوبة في التعامل مع الناس وغيرت تفكيرك النمطي، فستصبح مقابلتهم أمرًا سهلًا وممتعًا، ما سيُحدث أثرًا واضحًا في حياتك.

هذان مثالان فقط من مئات الأمثلة التي يمكن تطبيقها في حياتك -

اليوم!

لن يكون هناك تغير دائم في حياتك حتى يتغير تفكيرك النمطي.

اختـر فكرة أو فكرتين من أفكارك النمطيـة واستبدل بهما أخـريين تمثـلان الحريـة بالنسبـة لـك. احتفـظ في وعيـك بهاتين الفكرتين، وتصرف كما لو أنهما مغروستان فعليًّا في حياتك.

ولـن يمضـي وقـت طويـل قبـل أن تجـد نفسـك وقـد بـدأت حيـاتك بالتغيير؛ وبصورة هائلة!

إننا بحاجة إلى طريقة جديدة جوهرية في التفكير إذا كان الجنس البشري يريد البقاء.



المثابرة

الاختلاف الوحيد

في كتاب نابليون هيل الكلاسيكي "فكر وازدد ثراء" 1 ، هناك فصل كامل مخصص للمثابرة.

يقول هيل: "قد لا ترتبط كلمة مثابرة بأي معنى للبطولة، لكن المثابرة بالنسبة للفرد هي كالكربون بالنسبة للصلب".

تأمل لدقيقة أي إنجاز من ماضيك وسوف تدرك أن المثابرة لعبت دورًا مهمًّا في نجاحك.

إن نابليون هيل درس العديد من الشخصيات العالمية الأكثر نجاحًا. وقد أشار إلى الميزة الوحيدة التي وجدها في هنري فورد أو توماس إديسون ولم يجدها في أي شخص آخر؛ وهي المثابرة. وغالبًا ما اعتُبِر هذان الرجلان قاسيين أو ساديين.

وقد نبع هذا المفهوم الخطأ من إصرارهما الشديد على تنفيذ كل خطة وضعاها.

كان ميلت كامبل صديقًا شخصيًّا لي؛ وقد تقابلنا كثيرًا، فهو شارك في دورة الألعاب الأولمبية في هلسنكي بفنلندا كمتنافس في المسابقات العشارية في ألعاب القوى، وكان يسعى للحصول على الميدالية الذهبية. ولكن مع الأسف، فإن الشخص الذي عاد بالميدالية الذهبية منذ أربع سنوات في لندن لم يقنع بميدالية واحدة؛ فقد أراد بوب ماثياس الحصول على ميداليتين، وكان على ميلت أن يرضى بالفضية.

لكن ميلت كان قد رسخ لديه عادة المثابرة، وبعد أربع سنوات في ملبورن بأستراليا، ربح الذهبية.

يقول ميلت في مناسبات عديدة: "كان هناك أولاد كثيرون في المدرسة أفضل مني بكثير كرياضيين، لكنهم أقلعوا عن ذلك".

لقد قمت بدراسة الأشخاص الناجحين لما يزيد على ربع القرن واقتنعت بأن الفرق الوحيد بينك وبين إديسون، وفورد وكامبل أو أي ناجح آخر هو المثابرة.

بماذا تحلم أن تفعل في حياتك؟ قم به. ابدأ من الآن ولا تنهزم أبدًا. هناك عظمة بداخلك، فدعها تخرج إلى النور. كن مثابرًا.

OBJ

النجاح هو الانتقال من فشل إلى فشل، دون أن نفقد الأمل.

- وينستون تشرشل

دائمًا يكون أفضل حل للمشكلة هو مجابهتها.

تقل بهجة الحياة أو تزداد تبعًا لشجاعة الفرد.

OBJ

1 متوافر لدى مكتبة جرير

بداية ضعيفة، نهاية جيدة

هناك بالفعل آلاف من الرجال والنساء يعيشون حياة مملة لا معنى لها؛ لأنهم لم يكونوا تلاميذ جيدين في المدرسة؛ فقد حصلوا على تقديرات ضعيفة، وأشارت تقاريرهم إلى أنهم فاشلون بائسون.

وللأسف، فإنهم سمحوا لهذه التقديرات الضعيفة بأن تعبِّر عن صورتهم الذاتية، واستمروا في رؤية أنفسهم فاشلين لسنوات لاحقة.

لم يحاول هؤلاء الأشخاص الحصول على وظيفة جيدة أو منصب لافت في أية مؤسسة ناجحة، ولم يحاولوا تأسيس شركتهم الخاصة وتحويلها إلى مشروع له قيمة حقيقية، وذلك بسبب صورة الفشل التي يحملونها.

فإذا كنت قد مررت بما أقوله، فأنصت لي. لقد قرأت مؤخرًا قصة رجل كان تلميذًا ضعيف المستوى، وربما تجد اسمه مألوفًا. في الواقع، قد يكون اسمه منقوشًا على غطاء محرك سيارتك.

لقد حصل على تقديرات ضعيفة في المدرسة، لكنه لم يدع ذلك يؤرقه مطلقًا. لقد قال إن الكون لديه يتمحور حول القاطرات والسيارات والدراجات. ولم يكن تلميذًا ضعيف المستوى فحسب، بل كان ولدًا ضعيف البنية؛ فلم يبرع في الألعاب الرياضية، وعانى الخزي أمام زملائه. ولكن عقدة النقص التي نمت لديه انعكست وتحولت إلى رغبة جامحة في النجاح ... الذي حققه بالفعل.

وإليك خمسة مبادئ شخصية للنجاح استخدمها ذلك الرجل:

احرص دائمًا على النظرة الطموحة والشابة.

احترم النظريات الثابتة صحتها، واعثر على الأفكار الجديدة، وكرس

وقتك لتطوير إنتاجيتك.

ابتهج بعملك، وحاول أن تجعل ظروف العمل مبهجة وميسرة.

ابحث باستمرار عن إيقاع العمل السلس والمتناغم.

ضع في اعتبارك قيمة البحث والعمل الجاد طوال الوقت.

كانت لأغلب الأشخاص الناجحين الذين أعرفهم بداية ضعيفة؛ فإذا كنت مثلهم، فلا تدع هذا يوقفك.

على أية حال، في كل مرة تمر فيها سيارة هوندا أمامك، دعها تذكرك بهذه القصة... فقد كان هذا اسمه.

لا شيء في هذا العالم يمكن أن يحل محل المثابرة، لن تحل محلها الموهبة: لا شيء أكثر شيوعًا من إنسان فاشل لديه موهبة، ولن تحل محلها العبقرية: فما أكثر العباقرة الذين لم ينالوا قدرهم! ولن يحل محلها التعليم: فالعالم مليء بالمتعلمين المنبوذين من المجتمع. لكن المثابرة والعزم هما وحدهما القادران على كل شيء.

الفشل غير مهم؛ فالأمر يتطلب منك شجاعة كافية كي تجعل نفسك عرضة للانتقاد.

توقف عن المقاومة

عـادة مـا تسمع عبـارة: "الحيـاة غريبـة بكل تأكيـد" ... وهي كـذلك بالفعل؛ فهي ليست شيئًا يمكنك رؤيته أو سماعه أو شمه أو تذوقه أو لمسه، بل شيء يمكنك تجربته؛ شيء يختلف التعبير عنه بحسب الشخص.

إن ما نسميه أنا وأنت الحياة هو في الواقع تلك القوة اللامرئية التي تتدفق إلينا ومن خلالنا. ويمكن أن نعيش حياة كلها سطحية وملل، ويمكن أن تكون كلها طاقة ونشاطًا وحماسًا.

إن تلك القـوة غير المرئية التي نطلق عليها حياة تعمل بالطريقة نفسـها التـي تعمـل بـها الكـهرباء - فـلا أحد يعرف ماهيـة الكهرباء؛ فمعلوماتنا عما تفعله قليلة جدًّا.

هناك قانون في الكهرباء يسمى قانون أوم. وضمن ما ورد به، فإنه ينص على أن كمية التيار المتدفقة في الدائرة الكهربائية تتناسب تناسبًا عكسيًّا مع قيمة مقاومة الدائرة الكلية. وبمعنى آخر، كلما قلت المقاومة، زاد تدفق التيار، وكلما زادت، قل التيار. والأمر لا يقتصر علـى قـدرتك علـى زيـادة تـدفق الكهرباء أو تقليلـه، بـل تستطيع استخدام ذلك لتحقيق هدف سواء كانت هدامًا أو بنَّاء.

وهذا ينطبق كذلك على تلك القوة التي نطلق عليها "الحياة".

أنـت كـائن مـن خلالـه تتـدفق الحياة، والمقاومة هي ما يقيد ذلك التـدفق. هنـاك مسـميات عـديدة للمقاومـة - "الشـك"، "الإنكـار"، "الخوف"، "القلق"- وهي تقيد كثيرًا تدفق الحياة بداخلك.

لذا تخلص من المقاومة وستجعلك هذه القوة شخصًا جديدًا تمامًا.

إن قوة الحياة هذه تتوافق مع معتقداتك وتوجهك العقلي وتوقعاتك بطرق مختلفة.

انظر حولك، وسوف ترى البعض يعيشون حياتهم بصعوبة، وترى آخرين يتوهجون بالحياة؛ لذا تخلص من المقاومة وعش حياتك.

المصير ليس فرصة، بل اختيار.
وهو ليس شيئًا ننتظره، بل أمر نحققه.



المنظور

المنظور الأسمى

لقد كتبت هذا الفصل على ارتفاع ١١.٣٠٠ كيلو متر فوق ولاية كنتاكي الجميلة. كنت في طريقي من ناشفيل إلى تورنتو وأقوم بأمر كثيرًا ما أقوم به في أثناء رحلاتي؛ كنت أنظر لأسفل وأفكر كم يبدو كل شيء مختلفًا من هنا.

وقتها تذكرت فجأة قصة جميلة سمعتها منذ سنوات مسجلة على أسطوانة تحفيزية، تواءمت للغاية مع ما كنت أفكر فيه.

ذكر المؤلف قصيدة كتبها دون بلاندينج بعنوان *The Gods - Eye View*. ويبدو أن بلاندينج كتب القصيدة في أثناء سفره أيضًا.

ذكر المتحدث في الأسطوانة التحفيزية مثلا فارسيًا قديمًا عن حشرة الفراش يربط بين المنظور الأسمى ومنظور الحشرة.

لو استطاعت الحشرة أن ترفع نفسها فوق البساط الفارسي، لعرفت أن ما تعتبره مشكلة ضخمة هو في الواقع شيء جميل، شيء منسوج بعناية. ولو أنها رفعت نفسها أكثر قليلًا، لرأت أن حزمة الخيوط المنسوجة بدقة كانت جزءًا لا يتجزأ من عمل رائع حقًا.

بينما كنت أنظر لأسفل إلى كنتاكي، تسللت هذه القصة إلى داخل عقلي. لقد فكرت كثيرًا في أن حياتنا تشبه كثيرًا حياة تلك الحشرة القابعة بداخل البساط، نصارع المشكلات الواحدة تلو الأخرى بحثًا عن كسرة خبز، شاكين من الحياة وصعوبتها بينما نمضي فيها.

إذا استطعنا أن نسترخي ونرتقي بموضوعية فوق مشكلاتنا، وهو الشيء الذي لا تستطيعه الحشرة الضعيفة بعقلها الصغير، فسنرى حياتنا من منظور مختلف تمامًا.

وإذا كنت متعبًا اليوم، وعصبيًّا قليلًا، فالغالب أنك ترى مشكلتك من منظور الحشرة.

لذا استرخ، وفكر من المنظور الأسمى، وستدرك أن الحياة رائعة في الحقيقة.

أؤمن بأن كل شخص يجب أن تكون لديه صورة شاملة عن كيفية عمل الكون ومكانه فيه. إنها رغبة إنسانية أساسية. كما أن ذلك يجعلنا ننظر إلى مخاوفنا من منظور مختلف.

- ستيفن هوكينج

كل شخص يرى حدود العالم بأكمله عبر حدود عالمه الضيق.

إذا خلصنا إدراكنا من الشوائب،
فسيرى الإنسان كل شيء كما هو في الواقع: مطلق وبلا حدود.

- ويليام بليك



الخير قد يحدث

كل مرة أقرأ فيها قانون مورفي، أفكر في مدى سلبيته: "إذا كان هناك احتمال لحدوث الخطأ فسوف يحدث". يا له من منظور محبط للحياة! ورغم ذلك، فإن الكثيرين مع الأسف يطبقون هذا القانون في حياتهم.

ألن يكون أمرًا لطيفًا لو أن هناك طريقة أخرى نستطيع بها منع قانون مورفي من التأثير علينا؟ حسنًا، هناك طريقة، وقد اكتشفتها.

اتخذ قرارًا بأن تنظر إلى الوجه الآخر من العملة - أي أن تمضي عكس قانون مورفي؛ فكل شيء له نقيضه، وإليك الطريقة:

"إذا كان هناك احتمال لحدوث الخير فسوف يحدث".

سأطلق على ذلك قانون بروكتور. والحيلة هنا هي أن تكتشف كيف تطبق ذلك الشيء الرائع في حياتك.

وقد اكتشفت ذلك أيضا.

إذا درست مؤلفات عملاق الأدب الألماني، يوهان فولفجانج فون جوته، فستجد ضالتك؛ فقد اقتبست عنه هذه العبارة:

"في اللحظة التي ستلتزم فيها بشيء ستبدأ الأقدار في مساعدتك. وسيحدث كل ما يلزم لمعاونتك على ذلك، وهو الأمر الذي لم يكن ليحدث لولا قرارك هذا. وستنتج عن هذا القرار سلسلة كاملة من الأحداث، ولصالحه ستتضافر كل الأحداث واللقاءات والمساعدات المادية غير المسبوقة، وستعمل لصالحك وهو أمر لم يكن أحد ليحلم مطلقًا بأن يحدث على هذا النحو".

إنني أرى أنه من العدل أن نسمي ذلك قانون جوته: "إذا كان هناك احتمال لحدوث الخير، فسوف يحدث". وقد حذرنا جوته أيضًا عندما قال: "إلى أن يلتزم المرء بشيء قد يعاني التردد، وقد يقرر الانسحاب، وهي الطريقة التي دائمًا ما تفتقر إلى الفاعلية".

إذا كنت لا تزال طالبًا، فألزم نفسك بأن تكون تلميذًا متفوقًا. وإذا كنت تعمل بالمبيعات، فألزم نفسك بتحقيق رقم قياسي شهري. وبصرف النظر عن عملك، ابذل قصارى جهدك، وحدد هدفك كي تصل إلى القمة، وألزم نفسك به، ولا تترك للحظ فرصة لإفساده.

وتذكر: إذا كان هناك احتمال لحدوث الخير فسوف يحدث.

تتأصل الفوضى في السلبية.
فكافح لمسعاك باجتهاد.

ليست هناك قوة يمكنها إبطال
أو إعاقة أو التحكم في قرار حازم لروح عازمة.

قانون المتناقضات

هل أوليت اهتمامك من قبل للفكرة التي تقول هناك جانبان لكل شيء؟

انظر إلى كفك، ستجد لها ظاهرًا وباطنًا. وجسدك له جانبان أيمن وأيسر. السيارة أو الغرفة التي تجلس فيها ذات جانبين داخلي وخارجي - ببساطة لا يمكن أن يكون هناك جانب من دون الآخر.

إنه كون منظم، وأنت جزء منه، والكون كله محكوم بالقوانين.

قال الدكتور الراحل فيرنر فون براون إن قوانين الطبيعة في الكون دقيقة جدًّا لدرجة أننا لا نجد أية صعوبة اليوم في بناء سفينة فضاء وإرسال شخص إلى القمر وضبط ميعاد الهبوط خلال جزء من الثانية.

القانون الذي أشير إليه هو قانون القطبية، أو قانون المتناقضات. إذا كان طريق الوصول إلى قمة المبنى طويلًا، فيجب أن يكون طريق الهبوط طويلًا أيضًا. وإذا كانت المسافة تساوي كيلو ونصف الكيلو من النقطة أ إلى النقطة ب، فيجب أن تكون المسافة من النقطة ب إلى النقطة أ تساوي كيلو ونصف الكيلو أيضًا.

إنهما ليسا متناقضين فحسب، بل متناقضان ومتساويان.

كل ما يحدث في حياتك اليوم يكون إما سلبيًّا أو إيجابيًّا؛ لذا تذكر أن أي شيء يحدث يجب أن يكون له جانب إيجابي.

ما يؤسف له هو أن الأغلبية العظمى من الناس مبرمجون عقليًّا على التركيز على جانب الحياة السلبي، وتجاهل جانبها الإيجابي.

لذا اتخذ قرارك الآن، وهو أنه بصرف النظر عما يحدث اليوم، ستكون عازمًا على البحث عن الجانب الإيجابي فيما يحدث، تذكر ... إن مع العسر يسرًا. كرر ذلك غدًا وبعد غد، حتى تصبح رؤية الجانب الإيجابي في كل شيء عادة لديك.

سوف تشعر بالتحسن، وتصبح أكثر إنتاجية، وتكتسب المزيد من الأصدقاء.

ليس هناك شيء جيد أو سيئ،
بل تفكيرنا فيه هو ما يجعله أحد الأمرين.

- ويليام شكسبير



الإمكانية

لا تضيعها هباءً

لقد عاش ويليام جيمس قبل مائة عام من الآن، وكان تلميذًا عظيمًا ومعلمًا للسلوك الإنساني. ويبدو أن كثيرًا مما نصح به جيمس حينذاك يصلح اليوم؛ فقد أشار إلى أننا لا نستفيد إلا بجزء صغير فقط من مواردنا البدنية والعقلية، وأننا لسنا الشخص الذي يتوجب علينا أن نكونه.

ينص هذا المفهوم بالمعنى الشامل على أن الجنس البشري يعيش إلى حد بعيد مقيدًا داخل حدوده؛ فهو يمتلك قدرات متنوعة لكنه عادة ما يفشل في استخدامها.

بعد ما ذكره جيمس بسنوات، أعلن توماس إديسون أننا نمتلك قدرات هائلة قائلًا: "إذا استغللنا جميع قوانا فيما نقوم به، فسنُذهل أنفسنا بمعنى الكلمة".

في الزمن الذي عاش فيه ويليام جيمس وتوماس إديسون، كانت مثل هذه المعلومات نادرة، بالنسبة لما عليه العالم اليوم؛ فوقتها كانت هناك ذريعة للناس في جهلهم بحقيقة الإمكانات التي نمتلكها.

كانت تلك هي الحال حينذاك.

أما اليوم، فتتصدر كتب التنمية البشرية قائمة الكتب الأكثر مبيعًا، كما أن البرامج الصوتية والندوات التي تناقش الإمكانات البشرية متاحة

في كل مكان. كذلك، يمكن لسيارتك أن تتحول في الحال إلى مركز تعليم، وباتخاذ قرار بسيط وباستثمار قليل من المال، يتاح لك كل ما قدمته عقول الماضي العظيمة.

كما يمكنك أن تتعلم كيف تحول أحلامك الجامحة إلى واقع.

ويمكنك تنمية رغبتك الإنسانية في المقاومة والمضي في تحقيق أهدافك مواجهًا الفشل والاحباط.

ليس هناك داع لأن يجعل الفرد من تدهور الاقتصاد حجة كي يفشل.

استخدم هذه المعلومة القيمة وتعرف على المهارة الكامنة بداخلك. لديك موارد غير محدودة من الإمكانات والقدرات، بانتظار أن تنميها. ابدأ اليوم؛ فليس هناك وقت أفضل من الحاضر.

كن كل ما تستطيع أن تكونه في الوجود.

احلم وانطلق لأبعد مما تظن أنك قادر على فعله.
لا تحاول التفوق على منافسيك أو أقرانك فقط،
بل تفوق على نفسك.

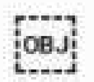
- ويليام فوكنر

إننا نسكن وسط الاحتمالات.

- إيميلي ديكنسون

إنني أتجاهل ما سبق تمامًا، وأؤمن بوجود فرصة لشيء أفضل. ولكن ما يزعجني هو أن يملي عليَّ أحدهم كيفية إنجاز الأشياء طوال الوقت. أتحدى طغيان الماضي، وأسعى إلى كل ما هو جديد؛ وبذلك يمكن تحسين ما حدث في الماضي.

- كلارا بارتون



لم يفت الأوان

هل تشعر بأنه فات الأوان على بداية جديدة ... وأنه لا أنت ولا العالم سيستمر لفترة طويلة على أية حال؟

إذا كنت لا تزال على قيد الحياة، فالأوان لم يفت بعد - الوقت لا يزال مبكرًا أكثر مما تظن.

لقد بدأنا للتو.

يمكننا قياس وجودنا على كوكب الأرض حتى اليوم من خلال حساب الزمن بالساعات. ولقد بدأنا في اكتشاف أسرار الكون وموضعنا فيه.

يقول تشارلز كترنج، الذي اخترع نظام التشغيل الذاتي للسيارات: "نحن لا نزال في بدايات التقدم في جميع ميادين العمل الإنساني".

إنني أفترض أن أي جيل لم يعتبر نفسه قديمًا، بل يعتبر نفسه - في وقته - حديثًا ومواكبًا للعصر؛ سواء كان ذلك في عصر رجل الكهف أو في التسعينيات من القرن العشرين؛ لذلك فإن الصعوبات التي تواجهنا في استيعاب حقيقة أننا جيل قديم أيضا تعد أمرًا يسهل فهمه.

سوف تلقي الأجيال المستقبلية نظرة إلى الوراء علينا ... على ما نملكه وما أصبحناه... وبالطريقة نفسها سننظر إلى الوراء على فترة العشرينيات من القرن العشرين أو على عصر القياصرة - وستكون وسائل الانتقال لدينا قد عفا عليها الزمن مثلها مثل الباخرة ستانلي.

لكن الشيء الأكثر إدهاشًا على الإطلاق لأجيال المستقبل ستكون الطريقة التي عامل بها الجنس البشري بعضه في زمننا، وتجاهلنا

الكامل للإمكانات الكامنة بداخلنا.

لدينا الإمكانية لأن نكون عظماء.

أنت قادر تمامًا على أن تكون أي شيء أو تقوم بأي شيء يمكنك تصوره. ليس جيلك أو جنسك أو عرقك أو خبرات حياتك السابقة هو ما يحدد مستقبلك، بل القرارات التي تتخذها - ولم يفت الأوان بعد على البدء في عمل شيء عظيم.

لا تلجأ إلى مخاوفك بل إلى آمالك وأحلامك. ولا تفكر في إحباطاتك، بل في إمكاناتك غير المدركة. ولا تهتم بما حاولت القيام به وفشلت، بل بالشيء الذي لا يزال متاحًا لك لفعله.

- رجل دين

ثق بنفسك. اصنع نموذجًا للشخص الذي ستكون سعيدًا عندما تصبح عليه لبقية حياتك. واستثمر قدراتك لأقصى درجة وحول شرارة إمكاناتك الداخلية الضئيلة إلى لهيب من الإنجاز.

في السماء والأرض أشياء...
أكثر مما تحلم به في فلسفتك.

- ويليام شكسبير




الاستعداد

الاستعداد هو كل شيء

كتب جيه. بي. ماثيوز يقول: "بدون تدريب على نيل الفرص، ستحول الفرص حائزها إلى مجرد شخص سخيف؛ فبقدر استعداد الفرد للفرصة بقدر ما تكون عظيمة".

يمكن لأي شخص متفوق أن يخبرك بأن الاستعداد هو مفتاح النجاح في أي مسعى، وحين تصمم على أن تصبح ممتازًا ومتفوقًا فيما تقوم به، فإنك ستجبر الفرص فعليًّا على أن تأتيك.

لذا تأمل مجالك جديًّا واسأل نفسك إلى أي مدى ترى أنه سينمو خلال السنوات العشر القادمة. وإذا لم تستطع أن ترى حدودًا لنمو مجالك، فمن المعقول أن ترى أنه ليست هناك حدود لفرصك في النمو داخل مجالك خلال الفترة الزمنية نفسها.

هناك أشخاص في مجالك ممن يحددون مصيرهم بأنفسهم. لقد نموا شيئًا بالداخل يعبرون عنه من خلال سلوكهم، والذي يسمى بالثقة. إنهم هم من يؤثرون على مجالهم، بدلًا من التأثر به؛ فهم يستغرقون نحو ثلاثين دقيقة يوميًّا في التفكير في كيفية منح وظائفهم المزيد، ليصبحوا أكثر إبداعية، ويرفعون مستوى عملهم.

فهم بدلًا من مجرد منح وقتهم فقط، يعطون كل ما لديهم.

خلال خمس سنوات أو أقل، يمكنك أن تزيد من خبرتك في المجال الذي تعمل فيه. وتشير الإحصاءات إلى أن الأغلبية العظمى من الناس ينظرون إلى وظائفهم باعتبار أنها أقصى منصب يمكنهم الوصول إليه، ولكن عليهم أن يدركوا أن مجالات العمل الفعالة تحتاج إلى الأشخاص غير العاديين وتسعى إليهم كي يشاركوا في تنميتها وتطورها، كما تكافئ بسخاء الشخص صاحب الرؤية

حاول، حاول، فالمواظبة على المحاولة هو القانون الذي يجب اتباعه كي تصبح خبيرًا في أي مجال.

الجودة لا تتحقق بالمصادفة، بل تكون دائمًا نتيجة الجهود الذكية.



حل المشكلات

الطريق المسدود

من الشائع سماع شخص يقول : "أود أن أكون في أي مكان آخر". فالتواجد في مكان آخر يعطي شعورًا بالأمان، وخيطًا من الأمل، وكذلك إشارة إلى وجود بداية جديدة.

إن إغراء الأماكن الجديدة والعناوين المختلفة يغوي المرء بأن يؤمن بأن الأوضاع ستختلف.

إن البحث فيمن نكون وأين نكون يجعلنا نتساءل من وقت لآخر إن كان الهرب هو أفضل إجراء لاتخاذه؛ فالبعض يهرب لأنه خائف، والبعض يخاف لأنه يهرب.

يبدو أن للهرب إغراءات عديدة. ولا بد أن الأمر سيكون أسهل في مكان آخر: المكافأة ستكون أعلى؛ الساعات ستكون أقصر؛ الجو سيكون أجمل؛ الناس سيكونون ألطف؛ وتكلفة المعيشة ستكون أقل. لا يمكن للمشكلات "هناك" أن تشبه ما أواجهه هنا؛ ففرص التقدم والسعادة والحرية ستكون غير محدودة في البيئة الأخرى.

إذا كنت تفكر بتلك الطريقة، فتذكر: قد يتغير رقمك البريدي وكود المنطقة، ولكن الشيء الذي سيبقى هو أنك ستجلب أفكارك إلى هناك.

يكون الابتعاد إيجابيًا عندما يقربك من حل مشكلاتك؛ لذا فَاجْرِ إذا كان الجري هو خيارك الوحيد، لكن اجر باتجاه الحل؛ فالمشكلات المعقدة ستجد لها حلولًا بسيطة، ولكن مفتاح الباب الذي يحل مشكلاتك يختبئ في مكان يمكنك وحدك أن تصل إليه.

اكتشف مَن أنت حقا وكن من تريد أن تصبح. ربما يكون الأمر

مخاطرة، لكنه أفضل من مصادفة طريق مسدود في أثناء الهرب.

لا يمكننا حل مشكلاتنا بطريقة التفكير نفسها التي اعتدناها حينما بدأنا نصادف تلك المشكلات.

يمكن أن تُحل كل مشكلات العالم بسهولة إذا كان الناس مستعدين للتفكير، والمشكلة هي أن الناس يلجأون كثيرًا إلى كل أنواع الحيل كي لا يفكروا؛ لأن التفكير عمل مجهد.

إننا نواجه باستمرار فرصًا عظيمة تتنكر ببراعة في صورة مشكلات غير قابلة للحل.



ما يجعلك محترفًا

يا له من شعور بالرضا يغمرك حين ترى المحترفين يؤدون عملهم! فبصرف النظر عن المجال الذي يعملون فيه، فإنهم يبهرونك بمهارتهم ودقتهم.

منذ سنوات، عملت في إدارة مكافحة الحرائق. كان قائدي يدعى هاري تايلور، والذي أطلقنا عليه اسم سكوتي. وأفترض بمعايير اليوم أنه لا يعد "محترفًا" بدرجة كبيرة؛ فهو لم يدرس هندسة الإطفاء، ولكن وفقًا لمعاييري، كان محترفًا.

بعض الضباط الآخرين ممن لم يدرسوا هندسة الإطفاء أو يتخرجوا بتقديرات عالية ليست لديهم فكرة عن كيفية قيادة العاملين. إن سكوتي كان قائدًا؛ فقد عرف كيف يخرج الأفضل من موظفيه.

لقد كان محترفًا.

راقب متزحلقي الجليد المحترفين - إنهم يجعلونك تحبس أنفاسك بينما يقومون ببعض قفزاتهم، ويهبطون برغم ذلك بسلاسة، حتى إنك تحسب أنهم وُلدوا بزلاجات في أقدامهم.

راقب المحترفين ممن يعملون بالسكرتارية، وستجدهم يتحركون بنفس الهدوء والأمان الذي يتمتع به المتزحلقون الحاصلون على الميدالية الذهبية.

أما رجال المبيعات المحترفون فهم يتقدمون بدقة ونظام، حيث يقدمون عروضهم بهدوء وثقة، ويتغلبون على الاحتجاجات، ويتركون المكان بنظام، ولا تشعر بهم في أثناء عقد صفقة البيع أبدا.

إننا نشعر بالسعادة حين نشاهد المحترفين؛ ولكن السؤال هو كيف

أصبحوا ممتازين أو - إن جاز التعبير - عظماء؟

إنهم يفعلون الأشياء العادية ولكن بطرق عظيمة كل يوم، كما يعملون على إظهار أفضل ما لديهم مهما يكن، ويعرفون أن الهواة هم من ينافسون غيرهم، لكن المحترفين ينافسون أنفسهم فقط. إنهم يدرسون ويتدربون ويعيدون تكرار كل ذلك، كل يوم، ولمرات كثيرة.

فهم يريدون أن يكونوا أفضل اليوم مقارنة بما كانوا عليه أمس.

التنمية البشرية هي اسم اللعبة، وهدفك الأساسي فيها هو تقوية نفسك، وليس تدمير منافسك.

نحن كبشر، لا تتجسد عظمتنا في قدرتنا
على إعادة بناء العالم ... بقدر ما تتجسد في قدرتنا
على إعادة بناء أنفسنا.


التقدم

الشخص غير المنطقي

"المنطقي يكيف نفسه مع العالم، بينما غير المنطقي يصر على تكييف العالم وفقًا له؛ ولذلك يعتمد كل التقدم على الإنسان غير المنطقي".

هذا الاقتباس أخذ عن جورج برنارد شو. ولو حللنا ما كتبه شو، لاستطعنا أن نقول إن الناس يكونون منطقيين حين يرضون بالأمور على وضعها الحالي. لكن عندما نقابل الأشخاص الذين لا يرضون بالوضع الراهن ويسعون إلى تغييره، فإننا نعتبرهم غالبًا غير منطقيين.

يعود بي هذا المفهوم إلى وقت ما كنت طفلًا صغيرًا؛ حيث لعبت جدتي دورًا مهمًّا في تنشئتي - فكانت تخبرني باستمرار بأنني يجب أن أرضى بما أملك.

كنت أرى جدتي بصورة رائعة، ولكن حينما أفكر في كلامها الآن، أدرك أن هناك عددًا من النقاط التي حاولت إقناعي بها وكانت مخطئة - وكانت هذه هي إحدى تلك النقاط.

ليس هناك خطأ في عدم الرضا، بل في الواقع، هناك قدر من المنفعة مستمد من العقل غير الراضي.

لقد كان عدم الرضا هو ما جعل إديسون يضيء العالم، وجعل فورد يمنحنا السيارات، والأخوين "رايت" يفتحان أمامنا أبواب عالم جديد، وجراهام بيل يمكننا من التحدث إلى الآخرين في الجانب الآخر من العالم؛ فقد استفدنا من كل هذه الإنجازات العظيمة لأن مخترعيها كانوا - مثلما يؤمن كثيرون - غير منطقيين.

والحقيقة الرائعة هي أن هؤلاء المخترعين لم يشعروا بالرضا.

إن لم تكن متفقًا مع الوضع الحالي فقط لمجرد الاعتراض، فأنت على الأرجح غير منطقي. لكن إن كنت تحاول بجد تحسين موقف ما، فارفض تمامًا أن تسمح لأحد آخر بأن يقول عنك إنك غير منطقي لكي يثنيك عن عزمك. كن غير منطقي في رأيهم، ولكن امض قدمًا في طريقك.

فعلى المدى البعيد، سوف يكون من المرجح أن يتبعوك.

عدم الرضا هو أول ضرورات التقدم. ومصطلح Status que هو المصطلح اللاتيني الذي يعني الوضع الراهن،

ويمكن استخدام عبارة "الفوضى التي صنعناها" بدلًا منه.

كيف تلقي خطبة جيدة؟

هل جلست من قبل وسط جمهور بينما يلقي أحدهم خطبة؟أثق بأنك فعلت. إن الخطبة التي تلقى بدون نص معد مسبقًا دائمًا ما تجذب انتباهك وتحظى باهتمامك بدرجة أكبر وأفضل مقارنة بالخطبة المقروءة.

أنا لا أقترح عليك عدم التحضير للخطبة، ولا أقترح كذلك ألا تكتب خطبتك قبل إلقائها ببعض الوقت.

فالخطبة الجيدة تتطلب كثيرًا من التحضير. وإليك طريقة بسيطة، لكنها فعالة في إلقاء الخطب، والتي مضت عليَّ سنوات وأنا أستخدمها:

اعلم جيدًا موضوع خطبتك، وكن على دراية كافية بموضوعك.

اكتب خطبتك بالكامل، ثم نقحها وحاول أن تدمج بها قدرًا من الفكاهة. عندما تصبح الخطبة جاهزة ومكتوبة، اقرأها بعناية، واعلم أنك تملك صورة مرسومة بالكلمات. ففي الواقع، هذا ما يكون عليه الكتاب - صورة مرسومة بالكلمات.

ثانيًا، قسِّم الخطبة إلى عدد من الأجزاء، بحيث يعتبر كل جزء صورة محددة، وضع في ذهنك جميع الصور. وعندما تفكر، فكر فيها كصور.

رقِّم الصور. خذ أول صورة وضعها في ذهنك على عتبة بيتك، ثم ضع الصورة الثانية على باب بيتك، وثالث صورة في غرفة معيشتك، ورابع صورة في غرفة الطعام، وهكذا.

إنها تبدو طريقة سخيفة، أليس كذلك؟ وهذا هو سبب فاعليتها؛ فالذاكرة تتطور من خلال الارتباطات البسيطة. والآن أنت جاهز.

عندما تقف كي تلقي خطبتك الفعالة، استرخ، ولا تقلق حول ما يفكر فيه الجمهور بشأنك. فما يفكرون فيه ليس من شأنك؛ فكر فيهم فحسب. اذهب في ذهنك إلى منزلك، وافتح الباب الأمامي، وبينما تتجول في البيت، صف الصور التي وضعتها في أنحاء البيت لجمهورك.

جرب؛ إنها طريقة فعالة!

إذا جعلت من نفسك شخصًا مفهومًا،
فسوف تتحدث جيدًا.

الحظ يوافي العقول الحاضرة.



العلاقات

أفضل هدية

منذ بدء الخليقة، عرفنا الحكمة التي تقول العطاء أنفع من الأخذ.

ربما كانت هناك مناسبات كثيرة كان لديك فيها سبب وجيه للتشكك في صحة تلك النصيحة، لكن حتى خلال لحظات كتلك، ستتفق ذاتك العليا غالبًا مع تلك النصيحة.

لقد وجدت ذات يوم شيئًا بداخل ملف كنت أحتفظ به أوضح أن هناك شيئًا يمكنك منحه كل يوم ... شيئًا له عائد كبير.

إنه لا يكلف شيئًا، لكنه يصنع الكثير.

إنه يغني من يأخذونه دون أن يفقر من يعطونه.

إنه يحدث في طرفة عين، ولكن أثره يدوم في الذاكرة إلى الأبد.

ليس هناك شخص غني يستطيع أن يتقدم من دونه، ولن يظل هناك أحد فقير حينما يتحصل عليه. إنه يجلب السعادة إلى البيت، ويدعم الإرادة القوية في العمل، ويضمن لك وجود الأصدقاء.

تلك الهدية ستقدم الراحة للمتعب، وضوء النهار لمثبَّط العزيمة، وشروق الشمس للحزين، وهي أفضل ترياق تقدمه الطبيعة لحل المشكلات.

لكنها شيء لا يمكن شراؤه أو تسوله أو اقتراضه أو سرقته؛ لأنها لن تفيد أحدًا حتى تُمْنَح ! ولو تصادف أن كان مُقَدِّمها متعبًا لدرجة أنه لم يمنحك إياها، فقد يكون عليك أنت منحه إياها.

ولا يحتاج إليها أكثر من هؤلاء الذين لم يتبق لديهم ما يمنحونه منها.

إنه لغز، أليس كذلك؟ ما الذي يوجد على الأرض ويمكنه أن يقدم الكثير جدًّا دون مقابل؟

الابتسامة - هذا صحيح، إنها الابتسامة!

اتخذ قرارك بأن تمنح ابتسامة عريضة لكل شخص تقابله اليوم - ابتسامة... ابتسامة عريضة. وانتبه بشكل خاص لرد الفعل الذي سيظهر من كل شخص منحته واحدة.

الابتسامة الدافئة هي لغة الكون الطيبة.

تعرف الشجرة بفاكهتها، ويعرف الرجل بأعماله. والعمل الصالح لا يضيع؛ فمن يزرع المجاملة يحصد الصداقة،
ومن يغرس الطيبة يجني الحب.

إن حدود مستوى نجاحنا موجودة فقط داخل عقولنا،
ولا يضيع أي عمل طيب، حتى لو كان صغيرًا.

نادهم بأسمائهم

إليك اختبارًا صغيرًا بسيطًا يمكنك تجربته في الساعات الأربع والعشرين القادمة لكي تجذب انتباه أحد. وإذا رضيت بنتائج اختبارك، فسأشجعك على أن تواظب على عمله حتى يصبح عادة.

استهل ما ستقوله، لأي شخص تتحدث معه، باسمه.

لقد عُرف منذ زمن أفلاطون وسقراط أن معظم الناس يعتبرون وقع أسمائهم أجمل صوت في العالم، وأنهم يوجهون مزيدًا من الانتباه إلى الجمل التي تظهر فيها أسماؤهم.

إن إعطاء مجاملة لشخص ما مستخدمًا اسمه طريقة لإظهار أن المجاملة التي منحتها إياه تمت صياغتها خصيصًا له.

على سبيل المثال: "إن طريقة تصفيف شعرك غاية في الجاذبية يا سو. فهي حقًّا تبرز جمال وجهك". أو: "إن حذاءك أنيق يا جون ويناسب بذلتك".

هناك نقطة شائقة أخرى حول استخدام اسم الفرد وهي أنها تجلب مستوى أعلى من الاهتمام في الحديث، والأكثر أهمية هو أن المستمع سوف ينصت عمدًا إلى الجملة التي تعقب اسمه كي يرى إلى أي مدى ترتبط به. وفي كل مرة تتحدث فيها حول نقطة مهمة، استهلها باسم المستمع؛ وسوف يزيد ذلك من انتباهه لرأيك وقدرته على الاحتفاظ به في ذاكرته.

نادِ من حولك بأسمائهم ولا تتجاهلها، فالفارق لا يستهان به. وعندما تعتاد استخدام الأسماء، سيتذكرك الآخرون ويتذكرون ما تقوله لمدة أطول.

عندما تقابل أحدًا لأول مرة، أنصت بانتباه حتى تعرف اسمه. وإذا كان اسمه يصعب نطقه، فيمكن أن تطلب منه بأدب أن يتهجاه؛ فهذا سوف يساعدك على تذكره.

وبمجرد معرفتك الاسم؛ استخدمه بذكاء.

سينسى الناس ما قلته، وسينسون ما فعلته،
لكنهم لن ينسوا أبدًا كيف جعلتهم يشعرون.



المخاطرة

الأمان والندم

خلال مرحلة تنشئتك، كم مرة سمعت عبارة: "الأمان خير من الندم؟" - ربما تكون قد سمعتها كثيرًا، خاصة عندما أدركت أن معظم من ساروا على درب الأمان انتهوا نادمين.

أما المخاطرون فهم من يفوزون في النهاية!

كم عدد الأشخاص الذين تعرفهم وتخلوا عن فرص رائعة؛ لأنهم اضطروا إلى رهن بيوتهم أو ترك وظائفهم التي شغلوها لعدد من السنوات؟

وبدلًا من اقتناصها بشجاعة، تراجعوا حيث الأمان.

يقول أبراهام ماسلو: "... إما أنك ستتقدم حيث النمو أو تتراجع حيث الأمان"، كما نصحنا بأنه إذا انتوينا أن نحد من إمكاناتنا، فالأغلب هو أننا سنعيش تعساء طوال حياتنا.

ولا أعني بذلك أن تصبح غير مسئول، فهو أمر يختلف تمامًا عن المخاطرة، ولكني أوافقك على أن هناك خيطًا رفيعًا يفصل بينهما.

ونقيض خوض المخاطر، هو بالقطع السير على درب الأمان، وهي طريقة عاقلة لعيش الحياة لمدة سبعين أو ثمانين عامًا - إذا كنت ستعيش لألف عام، وهو أمر لن يحدث. إن عدم المجازفة يعد طريقة مملة للغاية في العيش، وستكون نهايتها هي العودة بالنظر إلى حياتك والتساؤل بلا طائل عما كان قد يحدث لو أنك فعلت هذا أو جربت ذاك.

والأشخاص الذين يخوضون المخاطر يفتقرون في الغالب إلى الحماس، والواقع أنهم مملون جدًّا.

على مقياس واحد من عشرة فيما يتعلق بخوض المخاطر، ما الدرجة التي تعطيها لنفسك؟

أضف بعض الإثارة إلى حياتك وخض المخاطر. تذكر: إذا اتخذت درب الأمان، فقد تنتهي بك الحال نادمًا.

إن من يجرأون على الوقوع في فشل كبير هم فقط من يحققون الإنجازات الكبرى.

- روبرت كينيدي

إن الفرص لا تمنح إلا لمن تجرأ على اقتناصها؛ فشيء واحد فقط هو المهم، شيء واحد؛ ألا وهو الجرأة!

لا أهاب الأعاصير؛ لأنني أتعلم خلالها كيف أبحر بسفينتي.

- لويزا ماي ألكوت



المبيعات

إذن أنت مندوب مبيعات

عندما تدخل ميدان المبيعات، تكون قد دخلت المهنة الأكثر تعقيدًا وسحرًا في العالم؛ حيث تقدم عملية البيع أقل دخول على مستوى المهن وأعلاها كذلك، كما أنها إما أن تكون مهنة محبطة أو مغامرة مُرضية إبداعية.

إن مهنة البيع تقبل جميع المتقدمين إليها بصرف النظر عن التاريخ الوظيفي أو العمر أو الجنس أو العرق أو الدين أو مقدار التعليم؛ فهي لا تقول لا لأحد، كما أنها مهنة ليست بها تحيزات. وعندما يتعلق الأمر بالمكافآت، فإن مهنة المبيعات تعمل كمصباح علاء الدين ليصبح العالم بين يديك.

لكن هناك متطلبًا أساسيًّا للاستمتاع بعائد مهنة البيع المرتفع: يجب أن تبيع.

إنها ببساطة المهنة التي تتطلب من جميع أفرادها اجتياز اختبار مرات عديدة كل يوم، ولا يتوقف الاختبار أبدًا. ويجب أن تقضي جزءًا من يومك في تنمية نفسك فكريًّا وروحيًّا وبدنيًّا؛ فمندوب المبيعات الذي لا يكون لديه برنامج يومي يصبح سريعًا عثرة أمام عجلة التقدم.

ويعدُّ هذا النوع من التنمية الشخصية المدروسة لأن تجتاز اختبارك اليومي بأسلوب هادئ وفعال، كما سيؤهلك لاكتساب مكافآت رائعة، عقلية ومادية، سوف تقدمها مهنتك.

إن مندوب المبيعات المحترف يتسم بالالتزام؛ فبدون التزام، سيصبح على درجة هاو، ومندوب المبيعات الهاوي ستكون حياته سلسلة من الإحباطات.

فتحديد الالتزامات والوفاء بها، سيكسبك جواز سفرك إلى عالم الرخاء والرفاهية.

جميع الناس يعيشون عبر بيع شيء ما.

ترتبط جودة حياة المرء مباشرة بمدى التزامه بالتفوق، بصرف النظر عن المجال الذي اختاره لنفسه.

- فينس لومباردي



بائعو الباخرة

ذات مرة قال رجل حكيم من شركة أورينت: "هناك ثلاثة أنواع من البائعين في كل شركة: بائعو قوارب التجديف، وبائعو المراكب الشراعية، وبائعو البواخر".

يحتاج بائعو قوارب التجديف لأن يدفعهم أحد أو يحثهم على العمل. وهم عادة يبدأون عملهم متأخرًا جدًّا وينهونه مبكرًا جدًّا؛ لأنهم يحاولون التقدم إلى الأمام بأكثر الأساليب صعوبة، وهم يأخذون استراحات كثيرة من عملهم ولا يبدو أنهم يتقدمون كثيرًا. في أذهانهم، ولأنه يبدو أنهم يعملون بجد ويستثمرون قدرًا كبيرًا من الطاقة، فهم يؤمنون بأنهم يؤدون عملًا جيدًا.

ودائمًا ما يتعجب بائعو قوارب التجديف من أجورهم القليلة.

أما بائعو المراكب الشراعية فهم يتحركون في اتجاه هدفهم المرجو عندما تهب ريح مبشرة، ويتركون نجاحهم بالكامل يتحدد بحسب الظروف أو العوامل الخارجية. وحينما يجدون أنهم بالقرب من الشاطئ، يبتسمون ويؤمنون بإخلاص بأنهم يستحقون ثروات كبيرة. وللأسف، تنتهي هذه المجموعة، غير الموجهة، على الشواطئ الصخرية، لائمين الطبيعة على فشلهم.

وبالمثل يتعجب بائعو المراكب الشراعية من مكافأتهم الضئيلة.

أما بائعوا البواخر فهم مطلوبون جدًّا ويتقاضون مكافآت مجزية، وهم يتحركون في اتجاه هدفهم باستمرار، سواء خلال الرياح الهادئة أو خلال العاصفة. وهم دائمًا يديرون أنفسهم ومحيطهم ومصيرهم.

ومتى أبطأوا أو توقفوا عن التقدم، يكونون على دراية بأن المشكلات تكمن في داخل المحرك، ويبدأون في الحال إصلاحاتهم الضرورية. ويعرف بائعو البواخر أنه لا العوامل الخارجية ولا قوتهم البدنية هي ما يسير تقدمهم... بل ما هو موجود في داخلهم؛ لذا يحلون أي مشكلة ويمضون في طريق الشهرة والثروة.

هل تعمل في المبيعات؟ ابدأ عملك واربح!

تتوقف المبيعات على سلوك البائع؛
وليس على الفرصة.

تذكر دائمًا أن قرارك بالنجاح يفوق في
أهميته أي قرار آخر.

- أبراهام لينكولن



الصورة الذاتية

أنت شخص جديد

في عالم اليوم المليء بالندوات والكتب والتسجيلات الصوتية التي تناقش الصورة الذاتية، هناك كثير من الجلبة بشأن "الحديث مع النفس". فدائمًا ما نتحدث مع أنفسنا لكن، حتى وقت قريب، نادرًا ما كنت تسمع الناس يعترفون بذلك؛ فالتحدث مع نفسك كثيرًا ما يعد علامة على الخلل العقلي.

لكن ليس بعد الآن - فقد حان وقت الاستماع إلى صوتك "الداخلي".

إذا أردت أن تربح، فسوف يجعلك الحديث الإيجابي مع الذات تواصل التقدم في اتجاه هدفك. في العادة يفكر الناجحون بإيجابية في أنفسهم ويشعرون بها أيضًا، ويترجمون مشاعرهم وأفكارهم بالكلمات والعبارات، ما يؤدي إلى تيار من الحديث الذاتي يساعدهم على أن يصبحوا ناجحين أو يستمروا في النجاح.

إذن يُترجَم الحديث الذاتي إلى القيام بعمل يسفر عن النتائج المرغوبة.

ابدأ اليوم بأن تكون أنت أفضل أصدقائك، وأفضل مسانديك. وعندما تتحدث مع نفسك، اختر كلمات تصف بها خصائصك وسماتك الإيجابية. تحدث عن الأفضل لا عن الأسوأ؛ عن النجاح لا عن الفشل؛ عن إنجازاتك اليومية بدلًا من أعمالك غير المنتهية؛ عما تستطيع عمله وليس ما لا تستطيع عمله.

ومتى اعتنقت تلك الطريقة ومارستها، وجعلتها طقسًا يوميًّا، ستشعر كأنك صرت شخصًا جديدًا.

إن اللغة التي تستخدمها في الحديث الإيجابي مع الذات سوف

تخلق واقعًا جديدًا، واستيعابك لماهيتك وقيمتك في عملك سوف يغير مفهومك عن عائلتك ومجتمعك بداخل عقلك؛ فهذه السلسلة من الأفكار الإيجابية الجديدة تقدم نمطًا مختلفًا في التفكير. وفي النهاية، من خلال ممارسة يومية للحديث الذاتي الإيجابي، سوف تنجز نتائج أعظم.

ستندهش من السرعة التي ستلاحظ بها شخصيتك الجديدة النابضة بالحيوية!

لا شيء يبني احترام الذات والثقة بالذات مثل الإنجاز.

إذا لم تهزم ذاتك، فسوف تهزمك.

تضع الصورة الذاتية حدود إنجاز الفرد.



معرفة الذات

حاول أن تقضي وقتًا مع نفسك

إنني أكتب هذا الفصل وأنا على ارتفاع ١٠.٦٦٠ كيلو متر، في مكان بين مدينة تلسا بولاية أوكلاهوما، ومدينة أتلانتا بولاية جورجيا. في الواقع، كثيرًا ما أكتب على متن الطائرات.

هناك مقعد شاغر بجواري، إنها رحلة جميلة ومريحة، وأنا مستمتع تمامًا هذه المرة بمفردي. فهو وقت أقضيه مع نفسي فقط. أفكر في نفسي ... مَن أنا ... من أين جئت ... ما الشيء الذي أريد تغييره حتى أغير حياتي إلى الأفضل.

فجأة عدت بذاكرتي إلى يوم كنت أحاول فيه اختيار موعد أتناول فيه العشاء مع صديقين. تضاربت المواعيد، ويئسنا بينما نحاول أن نجد وقتًا مناسبًا للجميع، وقررنا في النهاية أن نتقابل مجددًا هذا الأسبوع ولكن لم نحدد ميعادًا.

وبجلوسي هنا وحدي في الطائرة، وجدتني أفكر في تلك المكالمة الهاتفية وموعد العشاء، وأدركت مدى انشغال كل واحد منا، والسرعة التي نتحرك بها في حياتنا اليومية. وفجأة، أدركت السبب في استمتاعي بوجودي هنا في الطائرة - أنا هنا وحدي، لا شيء أفعله سوى قضاء بعض الوقت مع نفسي.

إنني أؤمن بأنه من المهم أن يقضي كل منا بعض الوقت بمفرده: بدون ملهيات خارجية؛ ليقضي بعض الوقت في تحليل ذاته. فكلما قضينا وقتًا مع الشخص، نتعرف عليه بشكل أفضل، والشيء نفسه ينطبق علينا. إن تخصيص وقت مع ذاتنا استثمار جيد، وأمر له عائد مجز، حيث نصبح أكثر تناغمًا مع ذاتنا وننمي احترامًا عميقًا لإمكاناتنا الحقيقية كمخلوقات مبدعة.

إنني أدرك تمامًا أن هناك نمطًا من البشر لا يستطيعون تحمل بقائهم وحدهم، حيث يجب أن يمكثوا مع أحد أو أن يفعلوا شيئًا باستمرار.

وقد عشت جزءًا كبيرًا من حياتي بهذا الشكل - لم أستمتع مطلقًا بوحدتي؛ لأنني لم أستمتع بصحبة نفسي؛ فلم أكن رفيقًا ممتعًا جدًّا لنفسي أو لشخص آخر، حتى بدأت التواصل مع إمكاناتي الحقيقية.

إذا كنت مشغولًا، كأن تكون على متن طائرة مثلي، فقد ترغب في أن تقوم بما قررت للتو؛ لذا خصص مزيدًا من الوقت لقضائه مع نفسك - وستكتشف كم يمكن أن يكون أمر كهذا ممتعًا.

التفكير: هو حديث الروح مع نفسها.

المحادثات تثري الفهم، لكن العزلة هي مدرسة العبقرية.

ينبع كل شقاء البشر من عدم قدرتهم على الجلوس داخل غرفة على انفراد.

الدراسة

لا توجد منافسة

إن نسبة ٩٠٪ من السكان في أمريكا الشمالية لا يمكنهم القراءة بمستوى يفوق مستوى طلاب الصف السابع؛ لأننا نتعلم كيف نقرأ عندما نصل إلى الصف السابع ولا ننمي قدرتنا على القراءة بدءًا من هذه المرحلة.

أمر صادم، أليس كذلك؟

إنه ليس صادمًا فحسب، بل هو أمر مشين. لكن الأسوأ هو أن هذا النقص في التنمية البشرية يمتد لما يزيد على القراءة؛ فأغلب الناس يقومون ببقية الأمور بالطريقة نفسها.

قليل من الناس يبرعون في أعمالهم.

اسأل أي مدير مبيعات تنفيذي وسوف يوافقك سريعًا على أن هناك أشخاصًا قليلين جدًّا يبرعون في البيع، والشيء نفسه ينطبق على المديرين والمحامين والمحاسبين ... والقائمة تطول.

ليست هناك منافسة حقيقة في عالم التجارة، لكنك تجد أعدادًا كبيرة في كل مهنة يُحدثون جلبة. وهناك قلة يدرسون حرفتهم ويحاولون إتقانها، والتميز عن الباقين مثل زرافة وسط قطيع من فئران المزرعة. إن الخبراء في أية مهنة يستطيعون تحديد أجورهم، وتقرير مصيرهم. نعم، دائمًا ما تكون أسهمهم مرتفعة، ومكافآتهم عظيمة. فإذا لم تكن تنتمي فعليًّا إلى هذه المجموعة الصغيرة المختارة من المتفوقين، فلديّ أخبار جيدة لك: هناك أماكن شاغرة في ناديهم ولا توجد صعوبة في التأهل له.

ابدأ بدراسة ما تفعله لزمن قصير كل يوم، واعرف أنك دائمًا تستطيع

إنجاز الأفضل، واعمل على الوصول إلى نتيجة محددة، بحيث تتفوق على مستوى أدائك الحالي.

إن ساعة واحدة فقط من الدراسة المكثفة يوميًّا تصبح تسعة أسابيع وأربعين ساعة في سنة واحدة؛ لذا فكر في كمية المعلومات التي ستجمعها في خمس أو عشر أو عشرين سنة.

ولقد بدأت بالقيام بذلك منذ خمسة وعشرين عامًا. واليوم، أكسب مالًا أكثر في الساعة الواحدة من وقتي مقارنة بما أدفعه سنويا. فعندما بدأت بالدراسة، تعلمت هذا السر العظيم عن الإنجاز.

الجهل لعنة؛ والمعرفة هي
الجناح الذي نطير به للسماء.

- ويليام شكسبير

كل إضافة للمعرفة الحقيقية هي إضافة للقوة البشرية.

إذا أفرغ الإنسان محفظته في رأسه، فلن يستطيع أحد أخذها منه - فدائمًا ما يكون الاستثمار في المعرفة أفضل استثمار.

- بنجامين فرانكلين



كي تحصل على ما تريد

لقد تحدثت عن كيفية اتخاذك قرارًا تغير به نمط التفكير في عقلك الباطن. كما أنني أشرت إلى أنك لكي تنجز ذلك، يجب أن تدرس وتمارس العديد من القواعد؛ فالدراسة والقواعد متطلبان أساسيان لأي شكل من أشكال الإنجاز.

لكن مع الأسف، تشبه الدراسة دفع ضرائب باهظة: نقوم بذلك فقط عندما نضطر له.

ما البديل؟ ينبغي أن يكون هناك بديل. حسنًا، هناك واحد، ولكنه بالنسبة لي ليس مقبولًا، وعندما تتأمل هذا البديل، أثق بأنه لن يكون بديلًا بالنسبة لك أيضًا.

البديل عن الدراسة هو أن تحمل جهلك معك إلى أي مكان تذهب إليه. ويجب ألا تحمل جهلك معك وحسب، بل أيضًا ألا تعلنه للعالم كله عبر أفكارك ومشاعرك وتصرفاتك.

ما فائدة الدراسة؟ يا صديقي، إنها كالخميرة التي ترفع العجين.

نعم، يمكن أن تملك أي شيء تريد؛ فالعالم بين يديك. لكن يجب أن تتعلم كيف تكونه أو تكتسبه أو تقوم به؛ والتعلم يتطلب الدراسة.

أتذكر كلمات أغنية Welcome to My World اطرق وسوف يفتح الباب./ ابحث وسوف تجد./ اسأل وسوف تجاب/ مفتاح هذا العالم ملكي".

ينبغي أن تدرس المعنى المستتر وراء كلمات تلك الأغنية الجميلة؛ ستجدها صادقة جدًا.

المصدران الوحيدان اللذان يمكنك الإشارة إليهما إذا أردت أن تدرس الحياة هما العلوم الطبيعية وعلوم الدين؛ فكلاهما يخبرك بحقائق الحياة - وكل شيء تريده موجود هنا بشكل أو بآخر.

لكي تحصل على ما تريد، يجب أن تتعلم كيف. ولكي تتعلم كيف، يجب أن تدرس.

مَن يتعلم ولا يفكر يخسر! ومن يفكر ولا يتعلم يكون في خطر كبير.

إنني أفعل دائمًا ما لا أستطيع القيام به، كي أتعلم كيفية القيام به.

النجاح

الفشل مستحيل

هل تساءلت من قبل لماذا يعمل كثيرون جدًّا من المخلصين بجد ولا ينجزون سوى القليل جدًّا، بينما هناك آخرون لا يبدو أنهم يعملون بجد ويحصلون على كل ما يريدون؟ يبدو أنهم يملكون تلك اللمسة السحرية؛ كل شيء يلمسونه يتحول إلى ذهب.

مَن يفشل تكون لديه نزعة للاستمرار في الفشل، بينما من ينجح يستمر من نجاح لآخر.

وقد حيرت هذه الحقيقة الواضحة معظم الناس على مدار قرون.

لقد أمضيت نصف حياتي وأنا أنتمي إلى تلك المجموعة الكبيرة المتحيرة، ثم تشجعت على دراسة حياة أولئك الذين كانوا على مسار النجاح - يبدو أنهم يعيشون وفقًا للفلسفة نفسها؛ فهم مستغرقون في التفكير في أنفسهم ويدربون عقولهم على اختيار أفكار إيجابية وفعالة.

ولقد عبر ويليام شكسبير عن هذا كما يلي: "مخاوفنا خائنة وتجعلنا نفقد الأشياء الجيدة التي يمكننا الفوز بها لولا الخوف من المحاولة".

أحد الكنوز الحقيقية في مكتبتي هو كتاب قرأته منذ سنوات للمؤلفة دوروثيا براند، بعنوان *Wake Up and Live!*

يمكن اختصار فلسفتها بالكامل في سطر واحد معبر: "تصرف كما لو أنه من المستحيل أن تفشل".

تخيل كيف ستكون حياتك لو كانت كل قراراتك تعتمد على مفهوم مثل هذا! ستتمكن من الحصول على الأشياء التي تريدها؛ كلها.

فكر فيما قلته وسوف تفهم لماذا يفوز البعض بينما يخسر الآخرون.

تبن فلسفة دوروثيا براند؛ وسوف تفيدك: تصرف كما لو أنه من المستحيل أن تفشل.

غريمك الوحيد هو إمكاناتك - وفشل المرء الوحيد هو الفشل في أن يرتقي الى إمكاناته.

يجب أن نتجرأ ونفكر في الأفكار "غير المطروقة"، وأن نتعلم استكشاف جميع الاختيارات والإمكانات التي تتحدانا وسط التغير السريع والمعقد للعالم.

واجبنا، كرجال ونساء، هو أن نتفوق كما لو لم تكن هناك حدود لقدراتنا. نحن متعاونون في الإبداع.



الحاجة مقابل الرغبة

لقد صادفتني بعض الملاحظات المكتوبة حول موضوع: "الحاجة في مقابل الرغبة". وبينهما اختلاف؛ اختلاف كبير: فكثير من الناس يرغبون في النجاح، وقليل منهم يحتاجون إليه، لكن من يحتاجون إليه دائمًا يحظون به.

الاحتياجات هي كل ما يجب الحصول عليه كي نحيا؛ فأنت تحتاج لطعام وهواء وملبس ومأوى ونوم، إلى آخره. وما تحتاج له من أجل البقاء تحصل عليه بأية تكلفة.

وعندما تقنع نفسك بأنك بحاجة إلى النجاح، تمامًا كما تحتاج لأن تأكل حينما تجوع، سيأتيك دون حتى أن تفكر فيه.

ما تعريفك للنجاح؟ أهو الوصول إلى مستوى معيشة معين؟ أم تعلم مهارات محددة؟ أم الاستمتاع بأسلوب حياة معين؟ أم الوصول إلى منصب معين في الشركة؟

نحن جميعًا لدينا صور عقلية مختلفة للنجاح، لكن القليلين هم من يصلون إليها كاملة. لماذا؟ إن صورتنا العقلية عن أنفسنا ليست كما يجب أن تكون عليه. ويتساءل البعض هل يمكن تغيير هذه الصورة العقلية؟ والإجابة هي نعم بالطبع!

لكي تخلق حاجة، يجب أن تضع هدفًا أولًا. عندما يوضع هدف أمامك، فإنك تستخدم أسلوبًا للتحفيز الذاتي، وتجعل من هذا الهدف حاجة ليصبح قوة محركة، ومن ثم تقنع نفسك بأن عليك بلوغ الهدف كي تحيا.

وعندما تصير لديك هذه الحالة الذهنية، سوف تنجح بلا شك.

إذا ضللت طريقك في صحراء دون ماء ورأيت بئرًا على بعد مسافة، رغم أنك تعرف أنك تحتاج إلى جهود شاقة ومؤلمة لكي تصل إليه، فستتخذ قرارك تلقائيًّا بالذهاب إلى هناك، ولن يوقفك أي مستوى من الصعوبة. لكن، إذا ضللت طريقك ومعك ماء وفكرت أن مشروبًا منعشًا سيكون لطيفًا، فقد يردعك مستوى صعوبة الفكرة.

نعم، هناك اختلاف كبير بين الحاجة والرغبة.

OBJ

الرغبة هي مفتاح التحفيز، ولكن العزم والالتزام بالسعي الدءوب نحو هدفك - أي الالتزام بالتميز - هو ما سيمكنك من الوصول إلى النجاح الذي تسعى إليه.

- ماريو أندريتي

وصفة النجاح: استيقظ مبكرًا، واعمل بجد، وستكون غنيًّا في وقت قصير.



القوة بداخلنا

في الظروف العادية تكون لكلمة "فشل" دلالة شديدة السلبية. وأود منح هذه الكلمة معنى جديدًا بسبب سوء استخدامها في الماضي.

لقد جلبت كلمة "فشل" قدرًا كبيرًا جدًّا من الحزن والمعاناة لملايين الناس.

أولًا وعلى رأس القائمة، من المهم التمييز بين الفشل والهزيمة المؤقتة.

لقد فشل سير إدموند هيلاري أمام أعين الكثيرين في عام ١٩٥١ ومرة أخرى في عام ١٩٥٢، في محاولته تسلق جبل إفرست. لكن ذلك في عقل هيلاري كان مجرد هزيمة مؤقتة. ولا شك في أنها كانت إحباطات ونكسات مكلفة، لكنها لم تكن فشلًا. ففي عام ١٩٥٣، كان هو وتينسينج نورجاي، مرشده النيبالي، أول شخصين يصلان إلى قمة جبل إفرست التي بلغ ارتفاعها حوالي ٩ كيلو مترات.

غالبًا ما تكون الهزائم المؤقتة نعمة مستترة؛ فهي تحدث هزة تجعلنا نعيد توجيه طاقاتنا عبر ممرات مختلفة ومرغوب فيها.

لديَّ نظرية تقول إن الهزيمة المؤقتة وسيلة طبيعية لتقويتنا وإعطائنا الشجاعة المطلوبة لبلوغ أهدافنا. إن رؤية الهزيمة المؤقتة على أنها نعمة مستترة تتطلب كثيرًا من الشجاعة، ولم يتلق أحد من قبل ضربة قاضية من الهزيمة بدون أن يخرج أكثر قوة وحكمة من التجربة. ويمكنك فقط أن تصنف كفاشل عندما ترفض أن تنهض وتمضي مرة أخرى.

إن التقدم بجميع أشكاله تسبقه في الغالب أزمة ما. وكلما عظمت

الأزمة، عظمت فرصة التقدم.

امحُ كلمة "فاشل" من قاموسك - يمكنك أن تنهض دائمًا وتتقدم مرة أخرى غدًا؛ فلا توجد مشكلة خارجية يمكنها التغلب على القوة التي تكمن بداخلك.

يمكن للفرد أن يفشل كثيرًا، لكنه لا يفشل حقًّا حتى يبدأ في لوم شخص آخر.

من الأفضل التجرؤ على القيام بالأشياء العظيمة للفوز بالانتصارات المجيدة، حتى لو تحققت بعد فشل ... وإلا فستصنف ضمن الأرواح البائسة التي لا تعرف المتعة ولا المعاناة؛ لأنها تعيش في المنطقة الرمادية التي لا تعرف نصرًا ولا هزيمة.

- ثيودور روزفيلت



نسبة الواحد في المائة المختلفة

منذ سنوات عديدة حضرت ندوة أدارها صديق عزيز، يدعى ليلاند فال فان دي وول. وقال شيئًا جعلني أضحك؛ بل جعل الجمهور كله ينفجر ضاحكا. حيث قال: "لو أفصح معظم الناس عما يفكرون فيه، لأصبحوا عاجزين عن الكلام".

وبما أنه رجل حكيم جدًّا، فقد كان مصيبًا.

منذ بضع سنوات، سعدت بمشاركة المنصة في مؤتمر مع الراحل د. كينيث مكفارلاند، وهو أحد التربويين الكبار بولاية كنتاكي؛ والذي قال شيئًا مشابهًا.

قال د. مكفارلاند: "٢٪ من الناس يفكرون، و٣٪ من الناس يظنون أنهم يفكرون، و٩٥٪ من الناس يفضلون الموت على أن يفكروا".

وقد قرأت مؤخرًا ما قاله جورج برنارد شو: "معظم الناس يفكرون مرتين أو ثلاث مرات سنويًّا، لكنني اكتسبت سمعة عالمية لأنني أفكر مرتين أو ثلاث مرات أسبوعيًّا فقط".

في الغالب ستجد نفسك تقول الآن بينما تقرأ: " كلا يا بوب، فجميع الناس يفكرون". أليس كذلك؟ حسنًا، دعني أقترح عليك أن تنصت بانتباه لجميع المحادثات التي ستجرى حولك في الساعات القليلة القادمة، وستجد أن معظم من يتحدثون لا يفكرون، أو أنهم لا يعنون ما يقولون.

راقب سلوك بعض زملائك، وستدرك أنهم لا يفكرون، أو أنهم لا يفعلون ما يريدون فعله.

ربما تقع ضمن فئة ال ٣٪، التي أشار إليها د. مكفارلاند: من يظنون

أنهم يفكرون.

مع قليل من الجهد، يمكنك الانضمام إلى فئة الـ ٢٪ التي تفكر. إنهم المنجزون - الفائزون في الحياة.

علينــا أن نتعلــم التفكــير، وهــو موضــوع لا يــدرس فــي كثــير مــن المدارس. فكر في ذلك.

OBJ

نـادرًا ما نجد أشخاصًا مستعدين للانخراط في عمليـة تفكير جاد ومتواصل. ومعظم الناس يسعون تقريبًا إلى الأسئلة السهلة والحلول الجاهزة؛ فالبعض لا شيء يؤلمهم أكثر من الحاجة إلى التفكير.

- مارتن لوثر كينج

إذا كان الجميع يفكرون بالأسلوب نفسه،
فلا أحد يفكر إذن.

- جورج إس. باتون

يعتقد معظم الناس أنهم يفكرون فقط
عندما يغيرون أحكامهم المسبقة.

OBJ

مقدمة كل شيء

الاستدلال الاستقرائي - يا له من أداة رائعة؛ فهو يمنحك الحرية الحقيقية، حيث يعطيك القدرة على اختيار أفكارك.

قال فيكتور فرانكل، الطبيب النفسي النمساوي العظيم الذي قضى سنوات في معسكرات الاعتقال في أثناء الحرب العالمية الثانية، في كتابه *Man's Search for Meaning* ، إنه بصرف النظر عن الإساءة البدنية والمنطقية التي تلقاها من آسريه، إلا أنهم لم يقدروا على جعله يفكر في شيء لم يختر التفكير فيه.

التفكير هو أسمى وظيفة يمكنك الاضطلاع بها، وهو مهارة عقلية ينبغي أن تمارس بقدر الإمكان، وهو بداية كل شيء في حياتك.

يخبرنا كل القادة العظماء في التاريخ بأننا نصبح الشخص الذي نفكر في أن نكونه. والواقع أنهم يتفقون بالإجماع على هذه النقطة، بينما لا يتفقون على معظم النقاط الأخرى تقريبًا.

مع الأسف، نادرًا ما تفكر الغالبية الساحقة من الناس؛ فهم يتقبلون ببساطة ما يرون أو يسمعون.

في المرة القادمة التي يقترح أحدهم فيها شيئًا، بدلًا من الموافقة عليه ببساطة والعمل وفقًا له؛ فكر فيه؛ لذلك عليك استخدام الاستدلال الاستقرائي: اسأل نفسك إذا ما كان هذا الاقتراح سيحسن من نوعية حياتك.

إليك تمرينًا رائعًا آخر على استخدام الاستدلال، وهو الذي أستخدمه عادة، والذي سوف يعطيك أي شيء تريده:

أحضر كراسة وقلمًا. وعلى غلاف الكراسة، دوّن أمرًا تريده لكنك لم

تعطه حقه في التفكير الجاد في الماضي لكي تنجزه. فكر في كيفية الحصول على ذلك الشيء الذي تريده دون التعدي على حقوق الآخرين. وبيِّن لِمَ لا تستطيع الحصول عليه.

ورغم أن هذا التمرين يبدو بسيطًا، فهناك أشخاص قليلون جدًّا يقومون به. يفكر معظم الناس فيما لا يريدون، والنتيجة أنهم يحرمون أنفسهم الفرص التي تقدمها الحياة.

فكر. فكر عميقًا، وستقوى لديك مهارة استجلاب الأفكار الذكية ... وكذلك الاستدلال.

يستخرج الذهب من أفكار البشر
أكثر مما يستخرج من الأرض.

- نابليون هيل

هناك آلاف الأفكار التي تكمن بداخل المرء
الذي لا يعرف حتى مجرد الكتابة.

تكمن أفكارنا في غياهب العقل،
وترتبط في سلسلة خفية. ورغم أن واحدة منها فقط هي الواعية،
لكن انظر، كم أنها لا حصر لها!

الزر الصامت

إننا نستيقظ تدريجيًّا على حقيقة أننا نعيش في كون يتسم بالذكاء غير المحدود الذي يستجيب لأفكارنا، لكن من يدرسون أسرار العقل هم من يعرفون مقدار الطاقة العظيمة التي تنبعث من كل نبضة في مخك.

لا يشكل التفكير شخصيتنا فحسب، لكنه أيضًا هو المسئول عن تغيير المجتمعات وبناء المدن وبناء الأمم وكل الأحداث العظيمة التي تحدث في العالم؛ فالتفكير هو الزر الصامت الذي يحرر مصير الإنسان.

كل اختراع واكتشاف مهم في البداية كان مجرد فكرة. وأصبحت كل فكرة يدعمها الإيمان والجهد حقيقة ملموسة، بينما تعمل العوائق المادية كالفقر أو نقاط الضعف البدنية على تحفيز العمل الإبداعي وتوليد الموارد الأساسية وإبراز القدرات الكامنة.

منذ حوالي سنة مضت تحدثت مع ريك هانسن؛ والذي كان شابًّا أصيب بالشلل في منطقة الخصر بعد حادث سيارة، وقد أخبرني بأنه حول عجزه البدني إلى شيء مفيد. ولأن عجزه كان بدنيًّا، فإنه استطاع رؤيته والتغلب عليه. وبالرغم من أنه لم يكن معروفًا تقريبًا ولم يملك مالًا، فإنه سافر حول العالم بكرسيه المتحرك وجمع ملايين الدولارات لتمويل أبحاث النخاع الشوكي.

كانت أفكار ريك هانسن هي ما حررته من حياته المملة البائسة؛ حيث جعلته أفكاره يعيش حياة مليئة بالمغامرات ومليئة بخدمة الآلاف، والتي جعلت ملايين الناس ينظرون لأنفسهم ليفكروا فيما يفعلونه بحياتهم.

إن التفكير قـوة هائلة، يمكنك استخدامها لتحسين نوعيـة حيـاتك وحياة الآخرين.

إن الحياة دائمًا هي نتيجة أفكارنا المهيمنة.

لقد أصبح العلم اليوم، يدرس الظواهر غير المادية،
ويمكنه إحداث تقدم هائل في عقد واحد
يفوق ما تم خلال جميع القرون السابقة.

الوقت

كيف ستقضيه؟

بصرف النظر عن كيفية رؤيتك لحياتك على الأرض، يجب أن تعترف بأن الحياة قصيرة. وأنا وأنت لدينا الإمكانية لجعل حياتنا تسير على النحو الذي نختاره.

لدينا جميعًا مقدار الوقت نفسه في كل يوم ...

لدينا جميعا كل الوقت المتاح.

إن فقدان أي جزء من تلك الهبة الثمينة التي نشير إليها بالوقت هو أمر مشين في رأيي. وما لم أكن متعبًا جدًّا، أستاء حتى من الوقت الذي أنام فيه ليلًا ... أو حتى أكون دقيقًا، في معظم الليالي؛ حيث إنني أحيانا لا أنام في الليل.

الآن أنصت بعناية؛ لأنك إذا لم تكن قد عرفت ذلك بعد، فما سأقوله سيصدمك ويجعلك تعيش حياة أكثر تشويقًا.

يقضي الفرد العادي أربع ساعات كل يوم أمام شاشة التليفزيون؛ وهو ما يصل إلى عشر سنوات ونصف السنة لمن تتراوح أعمارهم بين عامين وخمسة وستين عامًا. أضف ذلك إلى السنوات الإحدى والعشرين التي يقضيها الفرد العادي في النوم، لأن الفرد ينبغي أن يقضي ثماني ساعات في النوم كل ليلة، وسوف تدرك أن نصف الأعوام الثلاثة والستين التي تمتثل متوسط أعمارنا نقضيها إما في حالة فقدان تام للوعي أو نشاهد المباريات أمام جهاز التليفزيون.

فكر في ذلك: واحد وثلاثون عامًا ونصف العام نقضيها إما أمام التليفزيون وإما في النوم. هذه ليست تهمة موجهة للتليفزيون، فوقت الراحة مهم في رأيي كذلك، لكن الأمر برمته سخيف!

فإذا أردت حقًّا إنجاز شيء في هذه الحياة وتصادف أن صُنفتَ في الفئة التي أشرت إليها، فأنت تعرف ما عليك فعله. فإذا استقطعت ساعتين في اليوم من كلا المجالين، فإنك ستضيف إلى عمرك ستين يومًا وأربعًا وعشرين ساعة في كل سنة.

هذا وقت طويل يمكنك الاستمتاع فيه بحياة أكثر ثراء. وخلال السنوات الثلاث والستين التي أشرت إليها، ستحوز عشر سنوات إضافية تنجز فيها أي شيء تختاره.

هذا وقت طويل سنقضيه جميعًا. فكيف ستقضيه أنت؟

الشخص الذي يتجرأ على إضاعة ساعة من الزمن، لم يكتشف قيمة الحياة بعد.

الوقت هو أكثر ما نريد، وأسوأ ما نستخدم.



الرؤية

صياغة الصورة

منذ سنوات عديدة، سئلت هيلين كيلر عما إذا كان هناك شيء أسوأ من العمى. وسرعان ما أجابت بأن هناك ما هو أسوأ. قالت: "الشخص الأكثر حزنًا في العالم هو الشخص الذي يملك بصرًا ولكنه لا يملك بصيرة".

وسيتفق كل مفكر بلا جدال مع هيلين كيلر.

عندما يفتقد الناس الرؤية اللازمة لعيش حياة أفضل، فهم تلقائيًا يسجنون أنفسهم داخل زنزانة، ويقيدون أنفسهم في حياة بدون أمل.

هذا يحدث كثيرًا عندما يحاول الناس جديًا الفوز في بعض المواقف، لكنهم يفشلون مرة تلو أخرى. وذلك الفشل المتكرر يضر بالصورة التي يرى بها الناس أنفسهم ويعميهم عن إمكاناتهم الكبيرة.

وعليه يستسلمون ويتركون أنفسهم لمصيرهم.

لقد كتب فيرنون هاوارد يقول إنه لن تستطيع الهرب من السجن إذا لم تعرف أنك مسجون. وهو محق؛ فمثل هؤلاء الأشخاص يسجنون في زنزانتهم التي يصنعونها بأنفسهم وهم لا يعلمون. فبدون رؤية لحياة أفضل، لن يكون هناك أمل.

وإذا حدث أن علقت في هذه الحلقة السلبية المفرغة، فبادر بأول خطوة وتطلع إلى مستقبلك الزاهر: قم بصياغة صورة عقلية تعبر عن الكيفية التي تهوى العيش بها بالضبط، وتمسك بتلك الرؤية، وسوف تبدأ الطرق الإيجابية التي يمكنك بها تحسين الأمور في التدفق إلى عقلك.

فكر في ذلك: إن رؤيتك عبارة عن صورتك العقلية لنمط الحياة الفعلي لمعظم من تعرفهم أو سمعت بهم؛ لذا عليك أن تعي هذه الحقيقة البسيطة، فإذا استطاعوا القيام بذلك، فأنت أيضًا تستطيع.

لدى جميع الناس الإمكانات نفسها كي يعيشوا حلمهم، والأمر ببساطة يكمن في استخدام الإمكانات غير المحدودة التي لدينا.

تستلزم الرغبة وجود إمكانية للعمل على تحقيقها، ويستلزم العمل وجود هدف يستحق التنفيذ.

- آين راند

حملقت إلى عمق ذلك الظلام،
ووقفت طويلًا متسائلًا متوجسًا مرتابًا،
تراودني أحلام لم تراود إنسانًا قبلي.

- إدجار آلان بو

أرى أن كلمة نعم هي الشيء الحي الوحيد.

- إي. إي. كامينجز



السلوك الدون كيشوتي

كانت مسرحية *Man of La Mancha* إحدى أكثر مسرحيات برودواي نجاحًا؛ ففي هذه المسرحية، يرقد دون كيشوت على فراش الموت، بعدما تعرض للسخرية والازدراء بسبب أفكاره الإيجابية.

ربما تعرف كيف يشعر.

وأخيرًا، ودفاعًا عن النفس، وجه دون كيشوت سؤالًا حتميًا: "مَن المجنون؟ هل أنا مجنون لأنني أرى العالم كما ينبغي أن يكون، أم العالم هو المجنون لأنه يرى نفسه كما هو عليه فقط؟".

إن دون كيشوت قدم لنا سؤالًا رائعًا. اسأل نفسك: مَن المجنون، أهو الواقعي أم المثالي؟ فاستحضار انتباهك الواعي بكامله للحفاظ على نتائجك الحالية، سينجم عنه المزيد من النتائج نفسها، تمامًا كما يعقب النهار الليل.

وهذا هو سبب أن التعساء يظلون تعساء، وسبب أن الأشخاص الذين يعيشون وحدهم يبقون وحدهم، وسبب أن الفقراء يستمرون فقراء.

لقد كتب جيمس آلان يقول: "الشخص الحالم هو منقذ العالم"؛ وهذا صحيح. فكل الاختراعات المدهشة التي جعلت حياتنا أكثر راحة قد ابتكرها مَن يطلق عليهم أشباه دون كيشوت؛ حيث رأى هؤلاء الأفراد العالم كما ينبغي أن يكون.

إذا كنت تشعر بالإحباط أو الملل، فنمِّ لديك سلوك دون كيشوت. تأمل موقفك في عملك أو تجارتك أو علاقاتك أو تقديراتك الدراسية أو مبيعاتك، وقرر كيف ينبغي أن تكون.

قم بصياغة صورة جميلة من النتائج التي برقت في ذهنك، ولا

تسمح للمنتقدين بأن يثنوك عن عزمك، ونمِّ لديك سلوك دون كيشوت واستمتع - وستدهش مما ستستطيع إنجازه.

ستصبح رؤيتك واضحة عندما تستطيع النظر إلى داخل قلبك؛ فمن ينظر إلى الداخل هو اليقظ.

- كارل يونج

بدون قفزات من التخيل والأحلام نفقد الشعور بالحماس الناجم عن تعدد الخيارات؛ فالأحلام، على أية حال، هي شكل من أشكال التخطيط.

- جلوريا شتاينم

تذكر دائمًا أنك لا تملك فقط الحق في أن تكون إنسانًا، بل عليك أن تكون إنسانًا.

- إليانور روزفيلت



الفوز

حد الموسى

كثيرًا ما قيل إن الخيط الذي يفصل بين الفائز والخاسر يكون حادًّا كحد النصل، وهو كذلك - وأنا أشير هنا إلى الفوز الكبير، في جميع مجالات الحياة.

ألّف سومرست موم رواية بعنوان "حد الموسى"، وقدم داريل فرانسيس زانوك فيلمًا يحمل العنوان نفسه. لقد عرف كلا الرجلين أنه لا يوجد اختلاف كبير بين الناس؛ بل إن الاختلاف الكبير يكمن فيما ينجزونه.

يبدأ أحد الأشخاص مشروعًا، ويبدأ آخر المشروع نفسه. يكمل أحدهم المهمة؛ بينما لا يكملها الآخر. يجتاز تلميذ الاختبار بالكاد؛ بينما يجتازه تلميذ آخر بسهولة. ورغم أن الفرق بين درجاتهم قد يكون ١٪ فقط، لكن هذا الـ ١٪ هو ما يصنع كل الاختلاف.

في عام ١٩٤٧، كان الحصان أرميد هو أكثر حصان تحقيقًا للمكاسب في سباقات الخيول في تاريخ الولايات المتحدة، وبلغت الأرباح التي حققها في تلك السنة ٧٦١٥٠٠ دولار ، لكن الحصان الذي حصل على المركز الثاني في سباقات تلك السنة - وهو الحصان الذي كان يخسر سباقات طولها كيلومتر ونصف الكيلو بفارق لا يتعدى طول أنفه - فلم يحقق سوى أرباح قدرها ٧٥٠٠٠ دولار.

وإذا نظرت إلى المكاسب وحدها، فسيتضح أن أرميد كان أفضل بفارق ستين ضعفًا عن أقرب منافسيه. لكن، عندما تقارن الأرقام التي سجلها هذان الحصانان فعليًّا في سباقاتهما، سوف تكتشف أن أرميد لم يتفوق ولا حتى بنسبة ٤٪.

الأشياء الصغيرة التي تقوم بها هي ما تصنع الاختلاف الكبير. ما

الـذي تحـاول إنجـازه؟ ما الشـيء الصغير الذي يمكنك عمله اليوم ليجعلك أكثر فاعلية؟

يحتمل أنك تقف على بعد خطوة واحدة من العظمة.

كلما ركبت سيارة، فكرت في عيوبها، وكيفية اصلاحها.

- والت ديزني

لا يتوقف الفائز عن المحاولة.

- توم لاندري

الشخص الذي يستطيع أن يتحمل الشدائد ببطولة،
يتمتع بالقدر نفسه من الرخاء والنبل؛
فالعقل الذي لا يغتم بالشدائد لن يتمتع بالرخاء.



الإيقاع والفوز

يتعاقب المد والجزر، ويعقب الصيف الشتاء، ويعقب الليل النهار، ويعقب الاقتصاد الراكد اقتصاد منتعش. وأنت تضحك لكنك تبكي أيضًا.

هذه صور تعبر عن قانون الإيقاع؛ قانون الكون الذي يؤثر على كل شيء وعلى كل فرد.

يرى الهواة أن أقل تذبذب في الاقتصاد يكون هو السبب في إنتاجهم الضعيف. وإذا كان الاقتصاد هو سبب انخفاض إنتاجية أحد الأفراد في مجال عمله، فيفترض بإنتاج الآخرين أن يكون ضعيفًا أيضًا. لكنك تعرف أن الأمور لا تسير على هذا النحو؛ ففي كل اقتصاد - راكد أو منتعش - يفوز البعض ويخسر البعض الآخر.

هناك طريقة للفوز، بصرف النظر عن حالة الاقتصاد. وربما تسأل الآن: "ماذا تكون؟".

هناك طرق كثيرة للفوز - فكر وسوف تعثر عليها، وقد لا تجدها كلها، لكنك ستجد إجابات كافية بحيث تضعك في مصاف الفائزين.

ذات يوم كنت أتحدث مع مجموعة من الناس واقترحت أن عمل الأشياء نفسها التي تقوم بها عندما يكون الاقتصاد قويًّا لا يكفي، بل عليك أن تزيد جهدك في الاقتصاد الضعيف كي تحصل على النتيجة نفسها التي تحصل عليها في الاقتصاد القوي - عليك أن تبذل مزيدًا من الطاقة والتفكير والعمل.

أنصت إلى البرامج التي تناقش التفكير الإيجابي مرارًا وتكرارًا، وارجع إلى الكتب الملهمة، وكن أكثر انتقائية حول من تقضي معه

وقتًا أكثر. ضاعف المحبة وقلل من الكراهية، وعندما يبدأ زميل في الشكوى، غير الموضوع واذكر شيئًا إيجابيًّا، أو ابتعد عنه.

فكر في ذلك: ليس عليك أن تدور في حلقة مفرغة، بل يمكنك أن تتقدم إلى الأمام وتمضي في الطريق الذي يحقق هدفك.

الاختيار لك فيمن أو فيما يتحكم فيك!

إن الجهود المستمرة - لا الجهود القوية أو الذكية - هي مفتاح الكشف عن إمكاناتنا.

تكمن السعادة في متعة الإنجاز
والنشوة الناتجة عن الابتكار.

- فرانكلين روزفيلت

ابذل جهدًا في الحاضر والمستقبل؛ فمن دون جهد،
لا يمكن أن تزدهر. ورغم أن الأرض خصبة،
فإنك لن تجني محصولًا وفيرًا دون حرثها.

العمل

اعمل ما تحب

كرس الطبيب النفسي د. أبراهام ماسلو حياته لدراسة الأشخاص الذين حققوا ذواتهم؛ ذلك أن قدرًا ضئيلًا من الناس فقط هم من يستفيد الاستفادة القصوى من قدراتهم.

أظهرت أبحاث ماسلو أن هؤلاء الأشخاص بينهم عدد من الأشياء المشتركة، وأكثرها أهمية هو أنهم يقومون بعملهم ويشعرون بأنه مهم ويستحق الجهد المبذول فيه. إنهم يجدون سعادتهم في العمل، وكان الاختلاف بين العمل والمرح في نظرهم صغيرًا. قال ماسلو إنه لكي تحقق ذاتك يجب ألا تقوم بالعمل الذي تعتبره مهمًّا، بل يجب أيضًا أن تقوم به على أكمل وجه وتستمتع به.

وقد سجل ماسلو أن المنجزين المتفوقين لديهم قيم ومميزات في شخصياتهم يعتبرونها مهمة ومستحقة للجهد، وهذه القيم فرضها المجتمع أو الآباء أو أشخاص آخرون يعيشون معهم.

ومثلما حدث مع عملهم، فقد اختاروا وطوروا قيمهم بأنفسهم.

إن اكتشافات ماسلو مهمة في حالة رغبتك في تحقيق الأفضل في حياتك. هل لديك قيم معينة؟ هل اخترت هذه القيم بنفسك؟ هل وجدت عملك مهمًّا ويستحق الجهد المبذول فيه؟ هل وجدت السعادة في عملك؟ هل وجدت أن هناك فرقًا ضئيلًا بين عملك ومرحك؟

إذا لم تجب بـ نعم عن هذه الأسئلة، فعليك التفكير بجدية في إحداث تغيير؛

فحياتك مهمة، وكذلك قصيرة - قصيرة جدًّا.

كلما زاد عمرك، أصبحت مدركًا مدى أهمية كون الحياة مهمة وقصيرة. إن تغيير الوظائف أو تركها اقتراح مخيف حتى إن كان من قِبَل صديق حميم. لكن يجب أن نتفق على أن البديل أسوأ بكثير.

إنك لديك قدرة على عمل أي شيء تختاره، وبكفاءة، واليوم هو الوقت المناسب للبدء.

ليس هناك حماس في تجنب المجازفة؛
أي بالرضا بحياة أقل من الحياة التي يمكنك عيشها.

- نيلسون مانديلا



العمل لا يكتمل أبدًا

هل لاحظت من قبل أنك لا تكمل عملًا أبدًا؟ في الواقع، لن تلحظ ذلك إذا ما كنت تسير في الاتجاه الصحيح.

المهمة التي تعمل عليها حاليًّا من المفترض بها أن تجعل عملك أكثر نجاحًا، ولكن مع الوقت ينتج عنها مزيد من العمل.

ظاهريًّا، هناك أشخاص لا يدركون هذه الحقيقة الرئيسية. هؤلاء الأشخاص هم دائمًا على عجلة من أمرهم، ويتسمون بسرعة الانفعال بسبب المهام التي يظنون أن عليهم إنجازها. وأخبر طبيب نفسي أحد هؤلاء الأشخاص بأن يخطط للعمل لست ساعات من يوم عمل مدته ثماني ساعات ويقضي يومًا أسبوعيًّا في المقابر.

سأل الرجل المندهش، ضحية تفكيره الخطأ: "ماذا يفترض بي أن أفعل في المقبرة؟".

قال الطبيب النفسي: "ليس بالكثير: انظر حولك فحسب، وتعرف على أشخاص جدد من المقيمين الدائمين هناك، وتذكر أنهم لم يتموا أعمالهم أيضًا، فلا أحد يفعل كما تعلم".

يجدر بي القول إنها نصيحة جيدة.

هناك حيلة مسلية في نصيحة الطبيب النفسي، ولكنها بالتأكيد ستجعل حتى الفرد بطيء التفكير يفكر، بل وتعد فكرة التخطيط للعمل لست ساعات فقط نصيحة جيدة لبعض الناس. وأنا أعرف كثيرين يعملون أربع ساعات في يوم العمل الذي يجب أن يكون ثماني ساعات، بالرغم من أنهم قد يستغرقون عشر ساعات في عمل ذلك؛ لأن عقولهم في حالة مستمرة من الارتباك.

ما أستشفه من نصيحة الطبيب النفسي هو أن تتخلى عن التسرع وأن تعمل بثبات وتكون فعالًا؛ فدائمًا هناك غد. وإذا خططت لأن تكون فعالًا ولديك أولويات مباشرة، فسوف تكمل أعمالك المهمة، ويمكن للآخرين أن ينتظروا.

النقطة الرئيسية في كلمات هذا الطبيب الماهر كانت ثاقبة: تمتلئ المقبرة بالأشخاص الذين لا يقومون بأي عمل.

ينسى الأشخاص الذين يسعون للحصول على لقمة العيش أن يعيشوا.

العمل ليس عقابًا للإنسان؛ بل هو مكافأته وقوته وسعادته.

فقط عندما أقوم بعملي، أشعر بأنني على قيد الحياة.


القلق

المرض النفسي

القلق مرض نفسي أصبح نزعة قومية. وعليك أن تفهم أنه مرض معدٍ أكثر من الجدري.

يجعلك القلق كسولًا جدًّا وحاد الطباع - وبمعنى آخر، رفيقًا بائسًا للغاية؛ فالقلق هو بداية الخوف، حيث يسبب التوتر وفي النهاية يؤدي لمرض عضوي.

لن تشهد، دعني أكرر، لن تشهد أي سلوك مثمر ينتج من عقل مريض بالقلق. ولا يجب أن نخلط بين القلق المرضي والقلق المثمر، فشتان بين الاثنين.

أنت تقلق عندما تختار أفكارًا سلبية وتتجه بها نحو نتيجة معينة.

اسمح لي بأن أعطيك مثالًا ممتازًا وصحيحًا.

منذ بضع سنوات، كنت أعيش وأعمل في لوس أنجلوس، وسنحت لي فرصة الذهاب إلى تورنتو وزيارة أحد أصدقائي، والذي كان في حالة سيئة، ولم يكن بالشخص الذي يشع بالبهجة إذا جاز التعبير.

لم يكن هذا أمرًا سيئًا بالنسبة لي؛ فقد كنت أقوم بزيارة فقط، وكانت عائلته في وضع مختلف كثيرًا.

سألت زوجته عن المشكلة، فشرحت لي أنه كان قلقا جدًّا؛ لأنه كان يحتاج لمبلغ ٢٠٠٠ دولار لكي يدفع المرتبات في الأسبوع القادم، فتحدثت معه فقال يمكن أن يحدث الكثير في أسبوع، لا تقلق. ولم يفلح ذلك. كان معي دفتر شيكات من بنك كندي وأعطيته ٢٠٠٠ دولار، ثم قلت له: "إن لم تستخدمه، يا دون، فأعد الشيك لي حينما أعود".

فتغيرت شخصيته في الحال، وأصبح سعيدًا.

وفي الشهر التالي، أعاد دون الشيك نفسه، وقال إنه لم يحتج لاستخدامه. فأجبت: "هذا جيد، يا دوند؛ لأنه لم يكن هناك رصيد في حسابي".

٩٢٪ مما قلقت بشأنه لم يحدث؛ لذا فلا تقلق، وكن سعيدا!

إن باب الغد له مقبضان؛ لذا يمكننا فتحه ويدانا إما على مقبض القلق أو مقبض الإيمان.

القلق هو الفائدة التي يدفعها من يقترضون المشكلة.

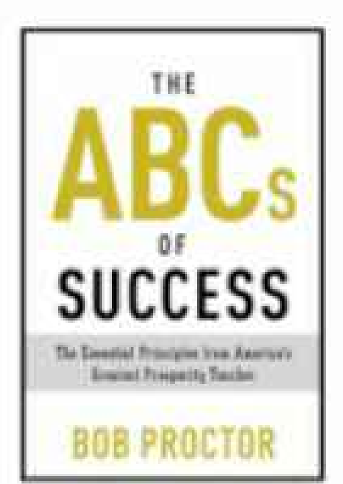
تعلمت بمرور السنوات أنه عندما يتخذ شخص قراره،
فإنه يطرد الخوف؛ حيث إن معرفة ما ينبغي عمله تطرد الخوف.

- روزا باركس



الغلاف الخلفي

مساعدة ذاتية / نجاح



تعلم كيفية الازدهار

دليل سهل الفهم لمبادئ النجاح
من تأليف أحد أكثر
الخطباء التحفيزيين احترامًا وشهرة في عالمنا

بالنسبة لملايين القراء، يُعد اسم بوب بروكتور مرادفًا للنجاح.
إن بروكتور – الذي يُعد تلميذًا سابقًا لرائد التنمية الشخصية إيرل نايتنجايل، قد أنشأ أولًا مسيرة مهنية واسعة النجاح في مجال إدارة الأعمال، ثم أنشأ مسيرة مهنية حظيت بنجاح عالمي في مجال الخطابة. والآن اكتشف بنفسك لماذا يلهم هذا الرجل عددًا لا يحصى من الجمهور.

في *هذا الكتاب*، يتجاوز بروكتور القوانين البسيطة للنجاح والجاذبية، مقدمًا إسهامات قيمة في سبعة وستين موضوعًا مختلفًا ضروريًّا لكل من يرغب في جعل أحلامه واقعًا، وتتضمن هذه الموضوعات المثابرة، والفوز، والكفاءة، والرؤية. إن *هذا الكتاب* - المرتب بصورة منطقية ويحوي مقالات موجزة يمكن قراءتها مرارًا وتكرارًا – يُعد مصدرًا ضروريًّا لكل من يريد حكمة عدة قرون من تفكير النجاح في كتاب واحد، سهل الفهم.



إن الخطيب، والمؤلف، والمستشار، والمدرب، والمعلم، **بوب بروكتور** كان بالفعل شخصية أسطورية في عالم التنمية الشخصية قبل وقت طويل من ظهوره في الفيلم الناجح *The Secret*. فعلى مدار أكثر من أربعين عامًا، كان بروكتور واحدًا من أكبر الأسماء في مجال الازدهار والتنمية الشخصية، فقد ألقى محاضرات في جميع أنحاء العالم حفزت الناس على تحقيق الازدهار. ومن خلال عمله مع معهد بروكتور جالاغر، الذي شارك في تأسيسه، حوّل حياة عدد لا يحصى من الناس إلى الأفضل بواسطة رسالته عن الازدهار.

صمم الغلاف دانيال ريمبرت
صورة المؤلف © مايكل فرانكو



ISBN 628-1072-09-881-0
6 281072 098810
282206778

